LE MAGAZINE PROFESSIONNEL DES ACTEURS DU MARCHÉ FORME-SANTÉ-BIEN-ÊTRE

FITNESS CHALLENGES

EN PARTENARIAT AVEC europe active
MORE PEOPLE MORE ACTIVE

AVRIL 2014_10#

DOSSIER SPÉCIAL

LE BOUM DES FRANCHISES

Horizons

L'Académie basque du sport : après le sport, le réconfort ?

Économie

Kerstan : la stratégie commerciale en or !

Coach

Coaching des hommes de 50 ans : savoir freiner leurs ardeurs !

KeepCool
wake up form
Clubmoving Bouger, c'est vivre !
l'Orange bleue Mon Coach Fitness
Liberty GYM
magic FORM
FITNESS PARK by Moving
Lady fitness 30 MIN CIRCUIT MINCEUR POUR FEMMES
GardenGym La forme au naturel
edenya l'espace forme qui vous ressemble
l'Appart FITNESS
Vita liberté LE SPORT 100% LOW COST
ladymoving Mince & tonique en 30'
Freeness La Forme en toute Liberté

PROGRAMME DU 19 JUIN

11h00-12h30 Accueil au Palais des congrès
12h00-14h00 Déjeuner au Palais des congrès

14h00-15h00 Les nouvelles tendances du fitness mondial, menaces ou opportunités ?
Phillip Mills, *Directeur général de Les Mills™ International et Directeur international de création des programmes Les Mills™.*

15h00-16h00 Le fitness et la santé : un vrai mariage de raison !
Paul Alart, *Directeur du service des sports, université Paris-Descartes. Chargé de cours, faculté de médecine de Paris (option médecine du sport). Diplômé en santé et sport, faculté de médecine de Bobigny.*

16 h 00-16 h 30 Pause-café

16h30-17h30 Le club, l'adhérent et les réseaux sociaux
Fabrice Papy, *Professeur des universités en sciences de l'information et de la communication à l'université de Lorraine.*

17h30-18h30 Comment les clubs low cost transforment l'industrie du fitness européen ?
Ray Algar, *Directeur général d'Oxygen Consulting, société basée au Royaume-Uni qui fournit des études et des analyses stratégiques aux organisations liées à l'industrie mondiale de la santé et du fitness.*

TARIFS INSCRIPTIONS*

› avant le 1er mai 290 €
› avant le 1er juin 340 €
› dîner "Wine & Fitness club" *(en option)* **40 €**

** Ces tarifs comprennent les sessions professionnelles du jeudi 19 et du vendredi 20 juin, ainsi que les déjeuners et le cocktail du 19 au soir.*

PROGRAMME DU 20 JUIN

9h00-10h00 Le marché européen du fitness
Herman Rutgers, *Membre du conseil et Président du comité de financement et événement, EHFA Bruxelles, depuis 2012.*

10h00-11h00 Comment rejoindre l'élite ou le management de la performance ?
Stéphane Cambriels, *Chef de projet, Manager du PAUC (Pays d'Aix Université Club) handball, club professionnel de handball.*

11 h 00-11 h 30 Pause-café

11h30-12h30 La fidélisation 2.0 des adhérents
Jan Middelkamp, *membre du Board à EHFA (European Health & Fitness Association). Depuis 2009, il est Directeur général de HDD Group.*

12 h 30-14 h 00 Déjeuner au Palais des congrès

14h00-15h00 Franchise, franchiseur, franchisé… Mode d'emploi !
Alexandre Germain, *Responsable développement et animation de la Fédération française de la franchise.*

15h00-16h00 Espaces et agencements : le club pour le bien-être de ses adhérents
Alain Eidel, *Consultant et spécialiste en aménagement de club. Il est aussi, depuis plus de 20 ans, distributeur de plusieurs marques premiums d'équipements cardio-training comme Stairmaster, Precor ou encore Cybex et maintenant Keiser et Woodway.*

16 h 00-16 h 30 Pause-café

16h30-17h30 L'argent et les clubs de fitness !
Michael Kerstan, *Directeur général de la société de conseils Kerstan Consult qui fait partie des leaders en Allemagne, avec plus de 400 clubs clients en 2014.*

INSCRIVEZ-VOUS !

WWW.FITNESS-CHALLENGES.COM

HEITZ SYSTEM · Life Fitness WHAT WE LIVE FOR · STAR TRAC fitness · MATRIX · inkospor · KEM · PRECOR · europe active MORE PEOPLE MORE ACTIVE · actech · milon · LesMILLS

1er congrès FITNESS CHALLENGES

19 & 20 JUIN 2014 Aix-en-Provence

LE FITNESS 2.0

L'ÈRE D'UNE NOUVELLE INDUSTRIE

STOP À L'INERTIE...

VENEZ FAÇONNER
LE FITNESS DE DEMAIN

édito

Un congrès pour vous !

Le 27e salon du fitness à Paris vient de refermer ses portes. L'occasion pour nous de constater que notre secteur est de plus en plus porteur. Le nombre accru d'exposants, le nombre de visiteurs et les innovations techniques montrent le dynamisme de notre jeune industrie qui doit toutefois continuer à se structurer, à se professionnaliser, à se fédérer et à se former !

L'occasion pour nous de vous rappeler que les 19 et 20 juin prochains aura lieu, au Centre de congrès d'Aix-en-Provence, le premier congrès professionnel *Fitness Challenges*… Tous les managers de clubs, de groupes, de réseaux, les futurs managers de clubs, les investisseurs… bref, tous les acteurs de ce marché se doivent obligatoirement d'être présents !

Jamais un tel plateau d'experts du marché du fitness n'a été réuni en France. Jan Middelkamp, spécialiste européen du fitness nous présentera sa vision de la fidélisation des adhérents, un des piliers de notre métier. Ray Algar, présenter international, nous expliquera pourquoi les clubs low cost ont modifié le marché des clubs de fitness. Michael Kerstan, consultant de renommée qui dispense ses conseils à plus de 400 clubs en Allemagne, nous donnera sa recette pour que les clubs gagnent beaucoup plus d'argent ! Et Herman Rutgers, ancien dirigeant de l'European Health & Fitness Association (devenue aujourd'hui Europe Active) dressera un état du marché européen du fitness.

Sans oublier tous les spécialistes français qui interviendront sur les spécificités de notre marché national…

Enfin, ce premier congrès sera ouvert par Phillip Mills, fondateur des programmes Les Mills™, leader mondial des cours collectifs avec plus de 15 000 clubs clients à travers 85 pays ! Nous profiterons de la présence exceptionnelle de Phillip pour découvrir sa vision des nouvelles tendances mondiales du fitness.

Nous avons tous, partenaires, presenters, et nous-mêmes, travaillé durement pour vous proposer cet événement 100 % professionnel qui n'existait pas en France. Nous comptons maintenant sur la participation de chacun d'entre vous pour pérenniser ce rendez-vous et nous prouver que notre marché est prêt à hisser plus haut son niveau de compétence.

INSCRIVEZ-VOUS !

Pierre-Jacques DATCHARRY
pjd@fitness-challenges.com

Professionnel du secteur depuis plus de 15 ans, **Pierre-Jacques DATCHARRY** a un parcours dans le monde du fitness très riche. Il découvre l'univers du fitness en 1996 lorsqu'il intègre le Groupe 76, organisateur des salons Mondial Body Fitness et Rééduca, et éditeur des revues *FMT Médical* et *Vive La Forme*. Il collabore pendant huit ans au magazine *Vive La Forme*, tout en étant commissaire général des salons. En 2004 et pendant six ans, il est directeur général adjoint de la société Les Mills Euromed/Planet Fitness pour qui il lance, en mars 2009, le magazine *Planet Fitness Management*. En 2012, il crée *Fitness Challenges Magazine*.

06 news

10 horizons
Après le sport, le réconfort ?

12 tendances
Alain Eidel veut vous éviter les pièges les plus fréquents

14 enquête
Dossier spécial : le boum des franchises

Radiographie des franchises de clubs qui sévissent sur le marché de la remise en forme.

16 Keep Cool
18 Wake up Form
22 Magic Form
23 L'Orange Bleue
24 Moving
26 Moving Express / Fitness Park
30 Garden Gym / Lady Moving
32 L'Appart Fitness
33 Edenya
34 Vita Liberté
36 Freeness
38 Lady Fitness
40 Liberty Gym

42 european news
EHFA devient Europe Active

44 économie
Kerstan, la stratégie commerciale en or !

46 coach
Coaching des hommes de 50 ans : savoir freiner leurs ardeurs !

48 coach
Vous désirez vous lancer ? Laissez tomber ou…

50 le club
Nordique France s'installe… au paradis !

52 formation
Fitness Challenges Formations

FITNESS CHALLENGES www.fitness-challenges.com

Ce magazine est diffusé à 8 000 exemplaires auprès de :
3800 clubs* de fitness, 200 clubs corporates, 1000 hôtels et palaces, 400 centres de thalasso et de balnéothérapie, 2000 instructeurs et responsables fitness, 600 points de distribution collectifs : Creps, écoles, universités, collectivités locales…

**France, Belgique, Suisse et Maghreb*

Fitness Challenges est édité par MD MEDIA
Directeur de la publication : Pierre-Jacques Datcharry
Secrétaire de rédaction : Carine Eckert
Rédacteurs : Évelyne Frugier, Andy Poiron, Christian Saugy, Sandra Franrenet, Thomas Pontiroli, Pierre-Jacques Datcharry
Directrice artistique : Sophie de Dinechin
Mise en page : soda-communication.com
Photos : Presswall, Precor, Life Fitness, Fotolia, DR
Publicité : publicite@fitness-challenges.com

Éditeur : MD MEDIA
730, rue Pierre Simon Laplace 13855 Aix-en-Provence cedex 3
04 84 25 80 22

Tous droits de reproduction, textes et illustrations, même partiels, restent soumis à l'autorisation préalable de son directeur de la publication. Les opinions ou prises de position exprimées dans les rédactionnels n'engagent que la responsabilité des auteurs.

ISSN 2268-5847

Prix : 9 €
Exemplaire offert

RESAMANIA

LE LOGICIEL DE GESTION DE CLUB

le logiciel **web** dédié au **fitness** **n° 1** en France

Une solution unique intégrant les meilleurs partenaires technologiques

Field In : Service de réservation multisports en ligne - Les réservations sont inscrites automatiquement dans Resamania
U-Pulse : Programme de coaching - Tous les clients inscrits dans Resamania sont automatiquement présents dans U-Pulse
Syspay : Système de paiement - Vous disposez d'un terminal de paiement connecté avec Resamania
L'activation de ces fonctionnalités dans Resamania sont soumises à la souscription préalable d'un contrat avec nos partenaires

CONTRÔLE D'ACCES - CAISSE ENREGISTREUSE & BORNE TACTILE - SERRURES DE CASIER A BADGE

FORMATION, SUPPORT, MAINTENANCE, HÉBERGEMENT

Une offre à la carte, un service et un accompagnement au quotidien

Plus d'infos sur : www.resamania.fr

Contactez-nous : 01 84 17 33 70 - Email : contact@resamania.fr

facebook.com/resamania - twitter.com/resamania

En partenariat avec : LesMills Gantner technologies

JAWBONE® :
NOUVEAU BRACELET UP24™

Jawbone® a annoncé aujourd'hui le lancement d'UP24™ dans 29 pays. UP24™, c'est le nouveau bracelet pour le système UP® : un bracelet, une application et un service de données qui aident l'utilisateur à mieux connaître son sommeil, ses mouvements et son alimentation afin de faire les bons choix pour vivre mieux.

Le nouveau bracelet UP24™ se connecte sans fil à un appareil iOS ou Android via Bluetooth Smart pour fournir des informations en continu, ainsi que des notifications ponctuelles pour aider l'utilisateur à atteindre ses objectifs. L'application UP® utilise les données de l'utilisateur pour lui fournir des informations et le féliciter pour ses évolutions et ses progrès, tout en le mettant au défi d'en accomplir davantage chaque jour. Elle lui propose également des comptes rendus personnalisés sur les liens entre sommeil et activité. L'application iOS autonome UP Coffee™ surveille la consommation de caféine au fil du temps afin d'en démontrer les conséquences sur le sommeil.

https://jawbone.com/up

SKECHERS :
NOUVELLE MARQUE FITNESS

FEMME : SKECHERS FLEX APPEAL/MEMORY FOAM

Équilibre parfait entre confort et profil sportif, équipées d'une semelle intérieure « Skechers à mémoire de forme ».
AMORTI = une semelle extérieure en EVA « FlexSole » légère, flexible, absorbant les chocs pour une meilleure adhérence et un amorti optimum.
DÉROULÉ DU PIED = des rainures articulées tout au long de la semelle extérieure contribuent à une meilleure flexibilité et souplesse de la chaussure.
RESPIRABILITÉ = dessus du pied « Skech-Knit » en Mesh aéré pour une meilleure ventilation.

Prix de vente : 59,95 à 69,95 €

HOMME : SKECHERS SYNERGY - POWER SHIELD

Équilibre parfait entre confort et profil sportif : le produit idéal pour passer de la marche sportive à la course.
Caractéristiques identiques.

Prix de vente : 64,95 €

CLUB MED GYM DEVIENT CMG SPORTS CLUB

Club Med Gym place l'expérience sportive de ses adhérents au cœur de sa démarche et l'incarne dans une nouvelle identité : **CMG Sports Club**.

Pour être proche de ses adhérents, CMG Sports Club renoue avec une dynamique d'ouverture d'un club par an (Pure Bastille en 2012, One Issy en 2013). Le club devient ainsi le troisième lieu de vie des Parisiens après leur domicile et leur travail. Avec ses 22 clubs qui quadrillent la capitale, CMG Sports Club dispose d'un maillage géographique unique et le complétera par de nouvelles implantations. Mais la proximité géographique n'est pas son seul atout.

« *La marque CMG Sports Club incarne notre volonté de modernité et notre ambition de proposer à nos adhérents une expérience sportive inégalée. Elle traduit nos valeurs : proximité, responsabilité, liberté, plaisir et convivialité* », indique Franck Hédin, président-directeur général.

CMG SPORTS CLUB

PARTENARIAT REEBOK LES MILLS™

Reebok a signé en 2013, au niveau international, un partenariat avec **Les Mills™**, leader mondial des cours de fitness préchorégraphiés.

Cette association a pour objectif de développer de nombreuses activités, à l'occasion d'événements fitness organisés par les deux marques.

Reebok et Les Mills™ viennent de développer une ligne textile co-brandée, parfaitement adaptée aux différentes pratiques du fitness.

Ce partenariat permet aux deux marques d'associer leur savoir-faire respectif, leur légitimité, et leur crédibilité afin de répondre aux attentes des professionnels du fitness, des consommateurs et des pratiquants et de faire bouger le monde du fitness.

REEBOK CHANGE DE LOGO !

Depuis 2013, forte de son héritage fitness, **Reebok** recentre sa stratégie mondiale et affiche des ambitions claires : être la marque incontournable du fitness et en faire un style de vie au quotidien, bien au-delà de la pratique.

C'est pourquoi Reebok change de logo et adopte le Delta qui symbolise la transformation et le changement. Il est composé de trois parties distinctes qui représentent le mental, le physique et le social, trois notions qui stimulent la vie quotidienne et nous poussent à nous surpasser.

« *Plus qu'un logo, c'est un style de vie.* »

La stratégie fitness de Reebok s'appuie sur les piliers fondamentaux que sont le running, le training et studio.

Reebok

POWERMILL

› **SureStepSystem™ technologie** combine le moteur à courant alternatif pour le contrôle réactif et les changements de vitesse en douceur avec la plus grande surface de marche utilisable dans l'industrie, et MaxBlox anti-pincement protecteurs de pieds.

› Disponible avec les Discover Consoles SE/SI et Integrity.

› Faible empreinte au sol et plusieurs panneaux modulaires pour faciliter l'accès lors de l'entretien.

EN BREF

- **Longueur de la foulée :** de 0 à 92 cm.
- **Inclus** : l'affichage de la production d'énergie « FitPower ».
- **Variation de la vitesse** : 12 à 185 marches par minute, la plus large de l'industrie.
- **Exigences hauteur** : 2,80 m d'espace nécessaire pour accueillir 95 % des pratiquants.
- **S'arrête automatiquement** en 1,5 pas si aucun utilisateur n'est détecté.
- **Grande surface de marche** (52 cm × 25 cm).
- **Disponible en 4 couleurs** différentes.
- **Facile à déplacer.**

Life Fitness
WHAT WE LIVE FOR

FLEXSTRIDER

› Un ajustement de foulée « à la volée » et une faible hauteur de la marche basse améliorent le confort de l'utilisateur.

› Les essais approfondis de biomécanique créent une trajectoire elliptique plus naturelle qui s'assimile mieux à la course et au jogging que tout autre produit similaire.

› Disponible avec les Discover Consoles SE/SI et Integrity.

› Le savoir-faire de Life Fitness en biomécanique et les tests réalisés, créent un produit fiable, confortable et efficace.

EN BREF

- **Longueur de la foulée** : de 0 à 92 cm.
- **Inclus** : l'affichage de la production d'énergie « FitPower ».

uPulse : LE COACHING D'AUJOURD'HUI…

uPulse Management, véritable innovation dans le monde du fitness. Les adhérents vont pouvoir profiter de **uPulse** : la dernière nouveauté en matière de coaching accompagné afin d'atteindre rapidement leurs objectifs. Fini le support papier sur lequel les coaches donnaient leurs consignes, désormais tout se passe sur les nouveaux supports multi-médias, PC tactile et smartphone, pour plus d'interactivité.

Suite à un questionnaire, chaque adhérent se voit attribuer un programme d'entraînement personnalisé. Chaque séance est nouvelle et progressive et tout est enregistré sur un compte personnel consultable via Internet. Le caractère ludique est très présent avec des challenges sportifs et la possibilité de communiquer avec ses « amis Facebook » pendant sa séance.

Les coaches ont totalement adopté cette nouvelle façon d'évoluer dans leur travail grâce au gain de temps, au professionnalisme et à cette capacité à répondre aux besoins de plusieurs typologies d'adhérents que procure la solution uPulse.

Les managers, quant à eux, disposent enfin d'un outil de management sportif totalement customisé à leur centre et aux prestations proposées. Désormais, il leur est facile de mesurer la qualité des services proposés et de se baser sur des statistiques concrètes (profilage adhérents, machines utilisées…) pour anticiper les nouvelles tendances de pratiques individuelles et collectives.

uPulse Sensing : avec le premier « objet connecté » pour fitness, uPulse Sensing a fait sensation au salon Body Fitness 2014 attirant à la fois les adhérents, les gérants de centre mais également les constructeurs de machines. Avec une mesure de données spécifiques aux types d'activité en centre et une interactivité temps réel pour coaches et adhérents, cette application révolutionnaire propose deux nouveaux usages inédits dans le monde du fitness.

uPulse

HealthCity

Un 15e club HealthCity en France : HEALTHCITY TERNES

Le leader européen des clubs de remise en forme poursuit son développement en France avec un nouveau club dans l'ouest parisien. Au cœur du 17e arrondissement de Paris, HealthCity Ternes est un club haut de gamme de plus de 2 000 m², sur deux niveaux.

De grands volumes, une belle hauteur sous plafond et la décoration mettant à l'honneur des couleurs sobres (bleu marine, taupe, gris), confèrent à l'ensemble un esprit chic et design.

Des touches de couleurs vives et un éclairage coloré dynamisent le tout et apportent de la chaleur.

BORN TO MOVE™, LE PROGRAMME POUR LES ENFANTS DE LES MILLS™

Des cours à chaque étape, de l'enfance à l'adolescence…
Les cours **BORN TO MOVE™** couvrent cinq groupes d'âges différents, pour répondre aux besoins des jeunes qui évoluent au rythme de leur croissance.

LE SOUTIEN DE LA SCIENCE, LE PLEIN DE PLAISIR…
Les dernières recherches scientifiques effectuées pour BORN TO MOVE™ démontrent qu'en améliorant le niveau de forme des enfants, ils sont plus heureux et plus vifs d'esprit. Lors d'une étude faite à l'Université de Pennsylvanie (USA) sur l'efficacité des programmes, deux groupes d'enfants (6 à 8 ans et 9 à 12 ans) ont suivi deux cours BORN TO MOVE™ par semaine, sur une période de six semaines. Leurs parents devaient également répondre à une enquête. En parallèle, une autre étude a été menée auprès d'enfants âgés de 12 à 13 ans à l'Université d'Auckland (Nouvelle-Zélande).
Les deux études prouvent de façon incontestable, que les programmes BORN TO MOVE™ vont dans la bonne direction, et ont démontré des changements mesurables dans l'attitude des jeunes participants.

Les résultats complets de ces deux études sont disponibles sur :
lesmills.com/global/research/our-science.aspx

EHFA DEVIENT EUROPE ACTIVE

Nous ne verrons plus ce sigle anglais qui signifiait European Health & Fitness Association. Place aujourd'hui à Europe Active ! Cette association très dynamique avec qui *Fitness Challenges* est en partenariat, poursuivra sa mission qui consiste essentiellement à combattre le surpoids, l'obésité et l'inactivité en Europe tout en faisant la promotion de l'activité physique quotidienne en particulier et du fitness au sens large en général…

europe active
MORE PEOPLE MORE ACTIVE

PRECOR

Scannez ce code ou recherchez **‘Precor easygym’** pour découvrir la vidéo d’une installation Européenne majeure.

precor.com

T: 04 74 99 08 43 **E:** info@precor.fr

APRÈS LE SPORT, le réconfort ?

TRÈS EN VOGUE, LES CLUBS DE FITNESS n'attirent pas que de nouveaux adhérents. Ils attirent également des sportifs de haut niveau qui songent sérieusement à leur reconversion. Enquête.

SANDRA FRANRENET

LA PLUPART ENTRENT TOUT JUSTE DANS LE MONDE ADULTE et, malgré leur jeunesse, ils pensent déjà à l'après. Difficile en effet d'être insouciant quand on est un sportif de haut niveau, et que l'on exerce un métier où, par essence, il est rare de faire de « vieux os ». « *Je veux m'assurer un avenir professionnel en cas de blessure ou, plus simplement, si je ne réussis pas à devenir joueur de rugby professionnel* », témoigne Michael (20 ans). « *Je veux pouvoir exercer un métier quand ma carrière cessera* », affirme à son tour Jonnah (20 ans). Ce souci du lendemain est parfois complété par l'envie de transmettre. C'est le cas d'Abdellatif (30 ans) : « *J'ai entamé ma reconversion à l'âge de 29 ans car j'aimerais rendre au sport ce qu'il m'a apporté : de la persévérance, de la progression, du mental, une hygiène de vie, une manière de penser et un état d'esprit. Je sens qu'il est l'heure pour moi d'enseigner. J'ai envie de former, d'encadrer. Bref, d'être un vrai cadre sportif, tout en restant près du terrain.* »

Quel que soit leur projet, l'**Académie basque du sport** (ABS) aide ces jeunes, et moins jeunes, à parier sur leur avenir. Parmi l'offre proposée : des BPJEPS AGFF avec mention « *animation de cours collectifs* » ou « *plateau de musculation* » permettant de travailler dans des salles de fitness.

DES FORMATIONS À LA CARTE

À écouter Lucie Larrieste, responsable des formations BPJEPS AGFF, la demande serait en augmentation pour deux raisons : « *Nous n'exigeons pas de niveau scolaire minimum. Les sportifs qui ne possèdent pas de diplômes peuvent intégrer l'académie s'ils réussissent les tests de sélection physique, l'entretien oral et l'écrit. De plus, le diplôme se passe en un an, ce qui permet de rentrer rapidement sur le marché du travail.* » Néanmoins, pour l'heure, la majorité des futurs coaches sportifs de l'académie sont encore en contrat professionnel avec leur club. Ils ne côtoient donc l'univers du fitness que dans le cadre de leur stage. « *Nous aménageons les emplois du temps de nos stagiaires car nous savons qu'il est difficile de mener de front une carrière de sportif, par nature très chronophage entre*

Retour d'expérience	Laurent Algalarrondo, 28 ans	Abdellatif Boutati, 30 ans
Quel sport pratiquez-vous ?	La pelote basque	Le rugby
Pourquoi envisagez-vous une reconversion dans le fitness ?	Parce que j'ai envie d'exercer une activité professionnelle dans le monde du sport. Cerise sur le gâteau : il y a beaucoup de salles à proximité.	J'ai choisi de devenir préparateur physique de musculation car c'est un métier qui repose sur le développement des qualités physiques, l'endurance et la force. Le coach établit des programmes d'entraînement adaptés à chacun. Le travail peut s'étaler sur quelques jours ou plusieurs années en fonction de la mission.
Votre formation est terminée, avez-vous trouvé du travail ?	J'ai créé une autoentreprise et je donne des cours à temps partiel dans une salle de fitness.	-
Quel est l'intérêt pour les clubs de fitness de recruter des sportifs reconvertis ?	L'image du sportif est intéressante car elle permet aux clubs de l'utiliser comme modèle pour leurs adhérents. Ces derniers peuvent se projeter et s'investir dans leur entraînement.	Nous connaissons le potentiel des athlètes sur le bout des doigts, ce qui nous rend capable d'adapter un programme d'entraînement personnalisé. C'est une vraie plus-value pour un club de fitness.
Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans l'univers du fitness ?	La diversité des publics rencontrés qui permet d'éviter la routine ainsi que la pluralité des formations (RPM™, Bodypump™…) qui donne aux éducateurs la possibilité d'acquérir de nouvelles compétences.	Je suis convaincu qu'en aidant les gens à atteindre leurs objectifs, leur vie sera mieux remplie et plus gratifiante.
Qu'avez-vous eu besoin d'apprendre plus spécifiquement pour devenir opérationnel dans le domaine du fitness ?	J'ai dû me familiariser avec des publics que je ne connaissais pas comme les seniors ou les sédentaires et me plonger dans la pédagogie du projet.	J'ai notamment dû enrichir mes connaissances en anatomie, physiologie et diététique.

> Quel que soit leur projet, l'**Académie basque du sport** (ABS) aide ces jeunes, et moins jeunes, à parier sur leur avenir.

les entraînements et les compétitions, et une formation diplômante», poursuit Lucie Larrieste. Preuve en est, l'ABS propose à ceux dont l'emploi du temps l'exige, de réaliser leur cursus sur deux ans, avec un suivi spécifique, des cours de soutien individualisés, une plate-forme 2.0 pour accéder aux cours à distance et des sessions d'évaluation adaptées au calendrier des compétitions.

QUAND LES RÔLES S'INVERSENT

« *Ces jeunes vivent sous adrénaline toute l'année. Il n'est donc pas étonnant qu'ils souhaitent se reconvertir dans un milieu intrinsèquement lié au sport. Le fitness constitue pour eux une voie royale* », analyse la responsable de formation. S'il partage évidemment cet avis, Abdellatif place derrière sa future activité, une dimension sociale. « *Je suis convaincu qu'en aidant les gens à atteindre leurs objectifs fitness, leur vie sera mieux remplie et plus gratifiante.* » L'envie de partager sa passion semble également jouer un rôle majeur pour certains adhérents. C'est le cas de Théo (21 ans) ou de Jonnah qui confie vouloir « *donner de la bonne humeur aux personnes qui participeront à* [ses] *cours* ». Essentielle, leur bonne volonté est néanmoins encore insuffisante, comme l'explique L. Larrieste : « *Ils possèdent tous une expérience physique indéniable mais ils ne maîtrisent pas forcément l'aspect pédagogique.* » En clair : il n'est pas toujours facile de se mettre dans la peau de l'entraîneur contre lequel il est si bon de pester ! « *Ils doivent, en outre, apprendre la physiologie et l'anatomie et avoir conscience qu'une fois coach, ils devront s'adapter à tous les publics. Après avoir connu l'entraînement et la compétition, ces jeunes ont une image du sport un peu dévoyée. Or les gens qui fréquentent les clubs de fitness adoptent plus souvent une démarche ludique ou de remise en forme bien loin de ce qu'ils ont connu,* ajoute-t-elle. *En revanche, leur connaissance de ce milieu et leur habitude à évoluer au milieu d'un groupe de sportifs en fait d'excellents moniteurs.* »

L'abc de l'ABS !

Centre de formation, de reconversion et d'insertion professionnelle pour sportifs, l'Académie basque du sport (ABS) vise un double objectif : permettre à ses 177 adhérents de la région Aquitaine d'accéder au plus haut niveau de compétition tout en se préparant professionnellement. Ne lésinant sur aucun moyen pour l'atteindre, elle propose des cours de soutien, un suivi pédagogique, un accompagnement personnalisé (scolaire et professionnel), des bilans de compétences et d'orientation et, bien sûr, des formations (BPJEPS AGFF, BTS MUC). Pas étonnant avec une offre aussi éclectique que son taux de réussite pédagogique frôle les 85 % !

Pour en savoir plus :
www.academiebasquedusport.fr
ACADÉMIE BASQUE DU SPORT
Parc des sports d'Aguilera
64200 Biarritz
Tél. : 05 59 01 00 73

ALAIN EIDEL veut vous éviter...

FORT D'UNE EXPÉRIENCE SOLIDE DANS L'AGENCEMENT DE CLUBS de fitness, Alain Eidel lance Eidel Project.
Objectif : éclairer les patrons de clubs par des choix rationnels tournés vers l'usage de l'espace, afin d'en améliorer l'exploitation et ne pas hypothéquer sa rentabilité.

PROPOS RECUEILLIS PAR
THOMAS PONTIROLI

ALAIN EIDEL cumule plus de vingt-cinq années d'exercice dans le domaine de l'agencement d'espaces.
De grandes enseignes et clubs, tels l'USINE, le KLAY, GIGAGYM, MOVING, GENAE ou CLUBMED GYM, etc. lui ont confié l'agencement ou l'équipement de leurs prestigieux espaces, par la voie du bureau ACTECH, dont il dirige le département conseil.

FITNESS CHALLENGES_ Pourquoi lancez-vous le bureau Eidel Project ?
ALAIN EIDEL_ J'ai effectué des prestations en agencement mobilier pendant près d'une quinzaine d'années au sein d'Actech. Dans ce cadre, j'ai longtemps considéré que la notion de conseil était de l'ordre du service rendu aux clients qui me sollicitaient. Mais, avec le temps, les demandes des clients ont évolué du simple achat de matériel à l'agencement complet de leur club. Je me suis ainsi retrouvé, peu à peu, à effectuer une véritable prestation de conseil au sein même d'une entreprise dont la vocation initiale était pourtant la simple commercialisation de matériel sportif et de mobilier. Certains clients d'Actech, par effet d'aubaine, en étaient même venus à considérer comme tout à fait naturel que je les aide, gracieusement, à agencer leurs espaces. Cette prestation, outre les compétences qu'elle réclame, exige temps et réflexion. Il était grand temps qu'elle soit considérée à part entière et, qu'à ce titre, elle justifie une rémunération juste et logique, indépendamment d'Actech qui peut se recentrer sur sa vocation initiale : le négoce.

FC_ Quels problèmes avez-vous identifiés au préalable ?
AE_ Une grande part de ceux qui aspirent à posséder et diriger un club sportif sont pétris de certitudes acquises le plus souvent comme coach ou même comme simple adhérent. Leur enthousiasme est leur principal atout, autant que leur principale faiblesse. Convaincus de pouvoir réaliser leur rêve dans la seule logique d'une économie de moyens et selon l'idée – souvent fausse – qu'ils se font des besoins de leur future clientèle, ils confient leur projet à un prestataire unique qui leur fait une offre globale rassurante, mais hors de toute logique d'exploitation. Et c'est là leur première (et souvent irréparable) erreur, qui se paiera cash dès les premiers jours d'ouverture. Je suis convaincu que l'approche traditionnelle entrepreneur-architecte-décorateur cadre mal avec les exigences de notre marché. Très peu d'architectes sont rompus aux aspects très spécifiques du fitness. Du côté des fournisseurs c'est la même chose : 90 % vendent leurs produits et du financement sans s'intéresser à leur agencement ou à l'expérience des managers qu'il est facile de flatter avec de belles élévations en 3D qui fonctionnent sur le papier, mais pas dans la réalité.

FC_ Intervenez-vous juste après les premiers dessins ?
AE_ Notre ambition est de rencontrer des dirigeants qui ont un projet entre les mains et qui, de préférence, n'ont pas encore posé la première pierre. Nous étudions les plans et traquons les défauts manifestes en termes d'exploitation, ce qui conduit souvent à tempérer certaines ardeurs créatives ! Notre offre comporte deux volets distincts, mais complémentaires : une prestation d'audit qui porte sur la pertinence de l'aménagement, de l'agencement général des espaces spécifiques, de leur situation, des flux de circulation en s'assurant que ceux-ci n'entrent pas en contradiction avec la bonne marche de l'exploitation du lieu. Et une prestation de conseil, dont la mission est d'exposer un certain nombre de recommandations visant à optimiser l'agencement de son espace.

Le zoning doit être la première préoccupation des clubs.

FC_ Comment travaillez-vous avec l'architecte ?
AE_ Eidel Project ne se substitue en aucun cas à l'architecte (lorsqu'il y en a un). Nous travaillons en partenaires. Nous intervenons telle une interface entre le client dont nous sommes l'interprète, et l'architecte dont nous connaissons bien le langage et les méthodes de travail. Ce trinôme apporte fluidité et rationalité. C'est un moyen sûr et éprouvé pour prévenir, en amont, les erreurs de point de vue ou d'interprétation, lesquels sont toujours source de surcoûts inattendus et de perte de temps.

...LES PIÈGES les plus fréquents

FC_ Quel est le premier conseil que vous donnez aux clubs ?
AE_ Se placer du point de vue de l'exploitation et du bien-être de leurs futurs membres, avant de songer à quoi pourrait ressembler leur club. Le zoning doit être leur première préoccupation. Tout ce qui touche à l'hygiène, aux sanitaires, aux vestiaires et à leur configuration est aussi une priorité. Dans ce domaine, hommes et femmes ont des besoins assez radicalement différents. Parité n'est pas similarité.
La zone d'accueil est souvent négligée. Dans de nombreux clubs, il se résume à un simple bureau qui semble avoir été posé à la dernière minute… là où il restait de la place ! Autant dire que c'est le plus sûr moyen de créer une zone de télescopages d'individus qui ne devraient théoriquement jamais se côtoyer (entrants, sortants, visiteurs, membres mécontents de la température de leur douche, nouveaux membres procédant à leur inscription, autres en attente de leur prochain cours…). J'ai même vu, sur un projet de club de plus de 3000 mètres carrés, un accueil de 25 mètres carrés !

FC_ Regardez-vous le profil des entrepreneurs ?
AE_ Bien sûr. Le secteur d'activité d'où est issue la personne, peut aider à mieux saisir le projet, l'esprit dans lequel il a été envisagé. On voit de tout. Les plus éclairés et pertinents ne sont pas toujours ceux que l'on pourrait croire. Le plus invraisemblable des projets m'a été présenté par un professeur d'histoire qui cherchait à se reconvertir ! Mais la vraie difficulté vient plus des nécessités financières, souvent sous-évaluées, et des qualités de gestionnaire dont l'absence pose problème. Quoi qu'il en soit, ma préférence va à ceux qui, quel que soit leur budget, sont convaincus du bien-fondé de notre rencontre et dont l'écoute attentive trahit une volonté farouche de réussir. Pour ceux-là, j'avoue ne pas compter mon temps.

FC_ Préférez-vous les grands espaces ou les zones spécifiques ?
AE_ Plus on va créer de zones, plus les gens s'y sentiront bien. Nous avons un exemple frappant à Paris avec L'Usine, club avec lequel nous avons collaboré. Au début, certains pensaient qu'il allait fermer au bout de neuf mois en raison de ses tarifs élevés et de la multiplication des espaces. Or il s'avère que c'est un vrai succès. Même constatation au Klay, autre club de prestige parisien. À l'opposé, il y a des clubs qui placent leurs cours collectifs à côté des espaces de musculation ou de l'accueil… avec toutes les nuisances sonores que cela comporte !

FC_ Quelles sont les tendances en matière d'aménagement ?
AE_ Il est souvent question de santé. Tous les patrons de clubs la mettent en avant, mais peu la matérialisent avec des actions pertinentes. Aujourd'hui encore, de nombreux clubs subissent des problèmes de moisissure dans leurs espaces humides, dus à l'utilisation de matériaux inadaptés au flux incessant de douches journalières… Et que dire du come-back invraisemblable de la moquette, matériau du siècle dernier, qu'on croyait définitivement enterré en raison des risques qu'il comporte en matière d'hygiène (acariens, allergies, odeurs, champignons).
À part ça, je ne vois pas de vraie tendance en France, excepté le suréquipement en machines connectées à Internet. Hélas, les clients sont en attente de ce type de fonctions, et certaines salles ont suivi. Je ne suis pas persuadé que la TV connectée à un tapis de course soit le gage d'un entraînement efficace.

FC_ De quels exemples internationaux devons-nous nous inspirer ?
AE_ J'ai visité beaucoup de clubs en Europe l'année passée, et je peux vous dire que l'Espagne est un cas très intéressant. J'y suis allé pour la première fois en 1989 pour le salon du fitness, qui en était à ses balbutiements… À ce jour, ils ont réussi à développer des clubs extraordinaires grâce à beaucoup d'investisseurs qui y ont cru. L'Angleterre, qui a 15 ans d'avance sur nous, l'Allemagne, la Belgique et l'Italie sont aussi de bons exemples.

FC_ Que manque-t-il au marché du fitness français alors ?
AE_ Beaucoup de clubs ouvrent avec trop peu de moyens. En France, nous n'avons pas d'organismes qui financent le fitness, comme chez nos voisins européens, car le secteur ne bénéficie pas d'une image favorable auprès des banques, souvent très réticentes. Je mets à part certaines sociétés d'équipements de fitness qui financent la fourniture de matériels des clubs par le biais d'une société écran imposant des taux d'intérêt prohibitifs. Concernant ces aspects financiers, Eidel Project peut aussi accompagner l'entrepreneur dans l'élaboration d'un business plan solide, apte à favoriser l'obtention d'un financement. ■

Le jeu des 9 erreurs

Avec son expérience, Alain Eidel a identifié des pièges récurrents dans lesquels tombent la majorité des clubs. Il liste les principaux :

1_ Le zoning : 95 % des clubs présentent une incohérence de flux général de circulation.
> Conséquence : contraindre les adhérents à se frayer un chemin entre les machines pour accéder aux vestiaires.

2_ L'agencement : 75 % ont une mauvaise répartition du rapport des surfaces.
> Conséquence : vestiaires sous-dimensionnés par rapport aux douches, ou w.-c. installés dans les vestiaires.

3_ L'organisation : 50 % agencent le matériel des activités de façon illogique.
> Conséquence : contraindre les retardataires d'un cours à le traverser et donc le perturber, pour cause d'accessoires de fitness rangés en fond de salle.

4_ L'hygiène : 95 % ont une disposition erronée des sanitaires.
> Conséquence : imposer la traversée des douches (zone humide) pour accéder aux vestiaires (zone sèche).

5_ La promiscuité : 95 % ont des vestiaires sous-dimensionnés.
> Conséquence : tension et désagréments infligés aux membres dans des vestiaires bondés aux heures d'affluence.

6_ La répartition des équipements : 75 % sous-estiment les besoins des femmes vs ceux des hommes.
> Conséquence : moins de douches ou d'équipements dans les vestiaires femmes (sèche-cheveux, miroirs, etc.) alors qu'elles représentent plus de 60 % de la clientèle !

7_ Les zones humides : 50 % traitent ce sujet de façon légère en utilisant des matériaux non adaptés à la fréquence d'utilisation de leur club.
> Conséquence : moisissures, dégradations à répétition des zones humides, altération de l'hygiène.

8_ La sécurité : 50 % ont des revêtements au sol inadaptés, suggérés par des fournisseurs incompétents.
> Conséquence : accidents articulaires dans les salles de cours, inconfort, manque d'hygiène, nuisances sonores.

9_ L'ambiance : 75 % ont un éclairage inapproprié et règlent cette question avec de simples spots ou des néons.
> Conséquence : aveuglement du membre lors des exercices au sol, salles de repos suréclairées, teint blafard dans les vestiaires, etc.

LE BOUM des franchises

EN MÊME TEMPS QUE LE DERNIER SALON DU FITNESS qui se tenait du 21 au 23 mars dernier, il y avait, dans un autre hall de la porte de Versailles, le salon de la franchise. Nous y avons dénombré pas moins d'une dizaine d'enseignes de clubs de fitness, là où il y a juste quelques années en arrière, nous trouvions seulement un ou deux franchiseurs…

Nous avons donc choisi de faire un petit bilan, sorte de radiographie des franchises de clubs qui sévissent sur le marché de la remise en forme, tout simplement car elles dynamisent, depuis plus de cinq ans maintenant, la création des clubs de fitness en France.

THOMAS PONTIROLI

L'ÉVOLUTION DE NOTRE MARCHÉ est en grande partie liée à l'explosion des franchises. Mais, analysons dans un premier temps le marché de la franchise en général…

Leader européen, la franchise française a vu son nombre de réseaux doubler ces dix dernières années et connaît une progression régulière de 8 à 11% depuis cinq ans. En parallèle, la présence de franchisés sur l'ensemble du territoire augmente également de 5 à 10 % chaque année. En 2012, le nombre de réseaux, estimé à 1 658, représente 65 059 points de vente (+ 10 %), 323 497 salariés et un CA de 50,68 milliards d'euros.

Franchiseurs et franchisés, évolution depuis 1971

	1971*	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Nb de franchiseurs	34	719	765	835	929	1 037	1 137	1 228	1 396	1 477	1 569	1 658	1 719
Nb de franchisés**	-	33 268	34 745	36 773	39 510	43 680	47 291	50 127	53 101	58 351	62 041	65 059	65 133
CA en milliard d'euros	-	33,71	34,12	41,73	43,00	45,00	47,67	47,78	47,72	47,88	49,24	50,68	47,40

** Source : Fédération française de la franchise.*
*** Ces chiffres se rapportent au nombre de magasins ou de points de vente en franchise, et non au nombre réel de franchisés.*

Source : ACFCI - Service Commerce & Distribution, 1971. À partir de 2000, données FFF. À partir de 2007, données FFF et étude d'impact de la franchise Diagnostic & Systems.
Note : en 2010, nous avons procédé à une mise à jour des données, avec intégration des données manquantes à compter de l'année 2007.

Des secteurs historiques qui restent pérennes, des tendances plus récentes qui se confirment

Dans les années soixante-dix et quatre-vingt, la franchise s'est essentiellement développée dans le secteur de l'équipement de la personne et de la maison, de l'hôtellerie, de l'alimentaire et de la coiffure. Ces secteurs occupent, encore aujourd'hui, une part importante dans le poids économique de la franchise avec des réseaux matures qui restent dynamiques et qui sont rejoints chaque année par de nouveaux acteurs.

Ces cinq secteurs représentent plus de 60 % du chiffre d'affaires de la franchise en 2012.

PRINCIPAUX CONSTATS

- 56 % des franchisés sont des hommes.
- 51 % des franchisés ont entre 35 et 49 ans.
- 69 % des franchisés sont d'anciens salariés du privé.
- Chaque franchisé emploie en moyenne 5,6 salariés (en équivalent temps plein).
- 84 % des réseaux sont toujours la propriété de leur fondateur.
- 30 % des réseaux ont des points de vente à l'étranger.

> Les 9 premières places des 10 principales enseignes françaises de clubs sont tenues par des franchises ou des licences de marque…

CLASSEMENT DES ENSEIGNES FRANÇAISES EN NOMBRE DE CLUBS :

1_ L'Orange Bleue	200
2_ Groupe Moving (Moving, Lady Moving, Fitness Park, Garden Gym, Moving Express)	169
3_ Nextalis (Amazonia, Gigagym, Wilde Club)	167
4_ Curves	106
5_ Keep Cool	105
6_ Magic Form	55
7_ Crossfit Box	36
8_ Lady Fitness	29
9_ Vita Liberté	29
10_ Elancia	23
11_ Club Med Gym	22
12_ L'Appart Fitness	17
13_ HealthCity	15
14_ Energie Forme	15
15_ Liberty Gym	13
16_ Edenya	13
17_ Movida	11
18_ Forest Hill / Aquaboulevard	11
19_ Wake up Form	10
20_ Freeness	10

En violet sont représentés les groupes qui ne franchisent pas.

LA FRANCHISE ET LE FITNESS : UN CONSTAT SANS APPEL !

Les 9 premières places des 10 principales enseignes françaises de clubs sont tenues par des franchises ou des licences de marque…

Comment différencier un contrat de franchise, un contrat de licence de marque et un contrat de concession commerciale ?

Article rédigé par maître Jean-Baptiste Gouache, avocat (Gouache Avocats), membre du collège des experts de la Fédération française de la franchise.

La franchise est un contrat de réitération de succès : le franchiseur a testé un concept commercial avec succès et a choisi de le mettre à disposition d'un franchisé pour que celui-ci réussisse à son tour. Il existe un contrat de franchise si trois conditions sont réunies :

- la mise à disposition du franchisé des signes distinctifs du franchiseur (marque, enseigne) ;
- la mise à disposition du franchisé d'un savoir-faire éprouvé par le franchiseur et répondant à des qualités définies (identifié, secret, substantiel) ;
- la prestation par le franchiseur de services d'assistance permanente destinés à aider le franchisé dans la mise en œuvre du savoir-faire et la recherche du succès.

Diverses définitions ont donc été proposées par la jurisprudence ou la pratique, comme notamment celle du code de déontologie européen de la franchise. De ces définitions il résulte que le contrat de franchise lie deux entreprises indépendantes qui collaborent et par lequel « *le franchiseur accorde à ses franchisés le droit et impose l'obligation d'exploiter une entreprise en conformité avec le concept du franchiseur. Le droit ainsi concédé autorise et oblige le franchisé, en échange d'une contribution financière directe ou indirecte, à utiliser l'enseigne et/ou la marque de produits et/ou de services, le savoir-faire, et autres droits de propriété intellectuelle, soutenu par l'apport continu d'assistance commerciale, et/ou technique, dans le cadre et pour la durée d'un contrat de franchise écrit, conclu entre les parties à cet effet* ».

La licence de marque et la concession commerciale ne comportent pas de tels engagements de réitération de succès.

La licence de marque est essentiellement un contrat de bail (louage régit par les règles du code civil et du code de la propriété intellectuelle) : le propriétaire ou usager d'une marque régulièrement enregistrée, dit concédant, la loue à un licencié qui aura le droit de l'utiliser, le plus souvent à titre d'enseigne, pour exercer un commerce, en contrepartie du paiement d'une redevance appelée royalties. Le concédant définit dans le contrat de licence l'image de la marque et les éléments de son mix-marketing que le licencié doit respecter (prix, produits/services, promotion des ventes, publicité et communication) : il maîtrise ainsi l'usage qui est fait de la marque par le licencié. Cette technique lui permet de constituer un réseau sous son enseigne et d'améliorer la notoriété de la marque.
Il n'est pas question ici de mise à disposition d'un savoir-faire éprouvé répondant à des qualités spécifiques ni de la stipulation nécessaire d'une assistance obligatoire, ces deux différences distinguant clairement la licence de marque de la franchise.

La concession commerciale se définit par ses exclusivités, lesquelles, si elles peuvent être stipulées dans des contrats de franchise ou de licence de marque, ne les caractérisent aucunement. Le concédant s'engage à fournir exclusivement en produits contractuels un concessionnaire qui jouit d'une exclusivité territoriale, et s'engage dans une exclusivité de revente. Ce contrat est ainsi axé sur la distribution de produits et a séduit nombre d'industriels (secteurs de l'automobile et des matériaux de construction, par exemple). Il comporte une mise à disposition d'enseigne.
Il ne s'agit donc pas ici de la mise à disposition d'un savoir-faire éprouvé répondant à des qualités spécifiques ou de la stipulation nécessaire d'une assistance obligatoire, ces deux différences distinguant clairement la concession de la franchise. La différence avec la licence de marque repose sur le jeu des exclusivités.

Pour conclure, nous récapitulons les principales différences entre le contrat de franchise, le contrat de licence de marque et le contrat de concession commerciale, dans le tableau synthétique ci-dessous :

	Mise à disposition de signes distinctifs	Mise à disposition d'un savoir-faire	Assistance permanente	Exclusivités (approvisionnement, revente, territoriale)
Licence	Oui	Non	Facultatif	Facultatif
Concession	Oui	Non	Facultatif	Oui
Franchise	Oui	Oui	Oui	Facultatif

Vous trouverez dans les pages qui suivent, enseigne par enseigne, les chiffres clés que nous avons pu réunir. Certaines informations émanent de nos recherches, d'autres nous ont été fournies directement par les enseignes.
Grand absent de notre dossier, le groupe Nextalis, 3e opérateur en France avec 167 clubs, qui regroupe les enseignes Amazonia, Gygagym et Wilde Club.
CE DOSSIER EST ÉGALEMENT L'OCCASION DE FAIRE UN POINT PRÉCIS SUR L'ÉVOLUTION DE CE PHÉNOMÈNE…

KEEP COOL

Le sport bonheur

LE CONCEPT **Pas de miroir, pas d'haltère, pas d'esprit de compétition. Keep Cool, c'est la salle de sport de celles et ceux qui veulent faire du sport simplement, dans une bonne ambiance et un cadre chaleureux. Laissez vos complexes aux vestiaires et profitez d'un large choix d'activités faciles et ludiques pour vous dépenser.**
Avec Keep Cool, retrouvez le plaisir d'être en pleine forme !

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2006
Date du lancement de la franchise	2008
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	105
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	25
Développement en Europe	non

LE CLUB

Surface moyenne du club	400 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	salle de cours vidéo
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM, PRECOR, TECA
Nombre de salariés liés à l'exploitation	3
Nombre de professeurs diplômés d'État	3
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	29,90 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	moyenne de 70 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	20 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	24 000 €€
Montant de l'apport personnel	120 000 €€
Redevance de fonctionnement	5 % du CA
Redevance publicitaire	1,5 %
Royalties sur le CA	-
Montant de l'investissement global	450 000 €
CA réalisable après 2 ans	380 000 €
Type de contrat	franchise
Nombre maximum de clubs par franchisés	5
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	validation seulement

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

Keep Cool était pour la première fois au salon de la franchise du 23 au 26 mars 2014. Venez découvrir notre concept et notre équipe, afin de construire ensemble un projet sur les régions telles le Centre, les Pays de la Loire, la Bretagne, la Normandie, l'Île-de-France, la Bourgogne, la Picardie, le Nord-Pas-de-Calais, la Champagne-Ardenne, l'Alsace et la Franche-Comté.

Contact de la franchise :

Site Internet_**www.keepcool.fr**

Responsable de la franchise_ **Tanguy SAILLANT**

Responsable du développement de la franchise_**Tanguy SAILLANT**

E-mail_**tanguy.saillant@keepcool.fr**

Tél._**06 26 14 21 50**

FORMATION ET ASSISTANCE

Assistance au démarrage : 7 500 € HT
- étude de marché ;
- bail commercial & financement ;
- conception de l'aménagement ;
- dossier architecte ;
- accompagnement chantier ;
- présence à l'ouverture.

Formation : 4 500 € HT
- Formation « Nouveau gérant » : 1 semaine (2 personnes).
- Formation « Vente efficace » : 4 sessions de 2 jours (4 personnes).
- Formation « Club » : 1 session de 15 jours (2 personnes).

Coût des formations, si en plus :
- Assistance au démarrage : 7 500 €.
- Formation : 4 500 €.

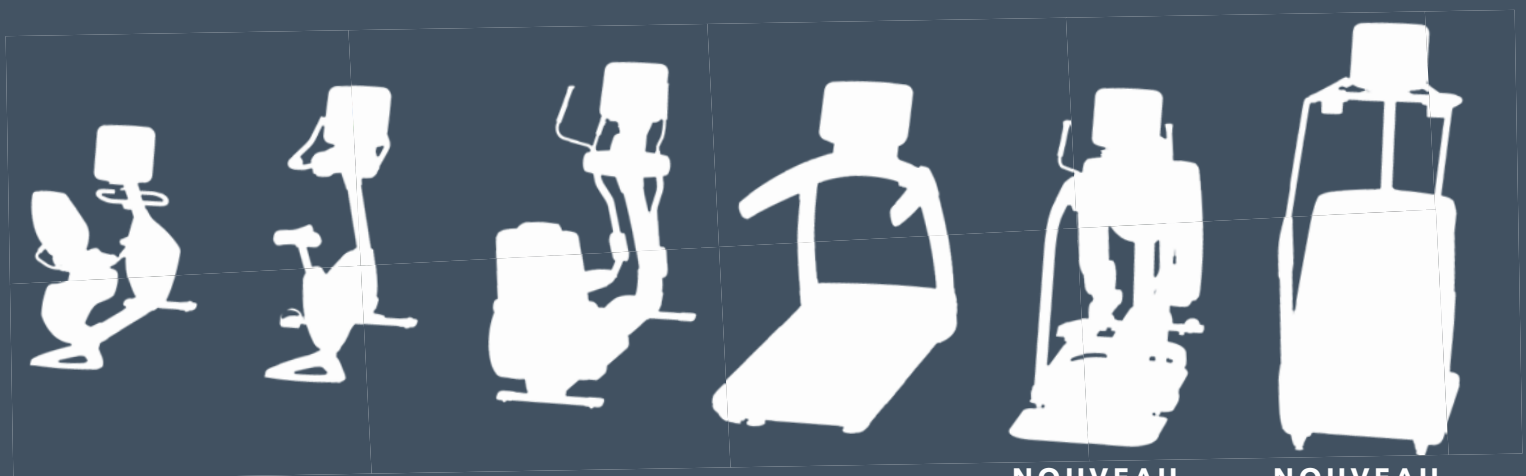
PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Être franchisé Keep Cool est une formidable aventure, nécessitant un investissement de tous les instants ! Nous recherchons une adhésion totale aux valeurs de notre marque, des commerçants présents et capables de délivrer une excellente qualité de service.

HISTORIQUE DE LA FRANCHISE

Depuis 1983, le groupe DG Avignon développe une expertise dans le domaine de la remise en forme au niveau mondial. L'aventure commence avec Air Anatomie, concepteur de machines de musculation à air comprimé depuis 1985. Cet esprit novateur qui a toujours caractérisé notre Groupe, a donné naissance à l'enseigne Keep Cool, « la forme sans la frime », en 2002. Alternative aux salles de fitness traditionnelles, notre enseigne se développe à travers tout le territoire et compte actuellement plus d'une centaine de clubs. En pleine croissance, chaque année est rythmée par une moyenne de 25 ouvertures.

LA RÉVOLUTION CARDIO EST EN MARCHE(S)



NOUVEAU FLEXSTRIDER

NOUVEAU POWERMILL

Elevation Series, la gamme la plus complète du marché, vous propose deux nouvelles solutions cardio: le FlexStrider™ et le PowerMill™, compatibles avec les consoles révolutionnaires Discover™.

Deux nouvelles manières de s'entrainer.
Deux nouvelles façons de se connecter.

LifeFitness.fr | 01 82 88 30 50

LifeFitness

WHAT WE **LIVE** FOR

WAKE UP FORM

Réveillez votre forme !

LE CONCEPT Les clubs de forme Wake up Form sont ouverts de 6 h 00 à 23 h 00, 7 jours/7 et 365 jours par an. Chez Wake up Form, nous rassemblons les sportifs initiés et les débutants grâce à une large prestation alliant le cardio-training, la musculation, les cours collectifs en « live show » et multimédia et du coaching personnalisé. L'adhérent bénéficie d'une liberté d'engagement grâce au « sans engagement de durée » et au carnet de dix séances. Wake up Form est la réponse aux emplois du temps contraignants.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	septembre 2012
Date du lancement de la licence de marque	septembre 2012
Nombre de licenciés en exploitation à fin mars 2014	10
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	15
Développement en Europe	France, Belgique

LE CLUB

Surface moyenne du club	550 à 900 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	les 2
Marque des équipementiers partenaires	MATRIX, PLANET FITNESS
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2 à 3
Nombre de professeurs diplômés d'État	1 à 2
Jours d'ouverture	7 jours/7 - 365 jours/an
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	à partir de 29,95 €/mois
Droit d'entrée pour l'adhérent	40 à 90 € en fonction de l'engagement
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	inclus dans les frais d'inscription

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	25 000 € HT€
Montant de l'apport personnel	à partir de 20 000 € HT€
Redevance de fonctionnement	650 € HT/mois ou 5 % du CA HT si CA annuel supérieur à 150 000 € HT
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	-
Montant de l'investissement global	220 000 € HT€
CA réalisable après 2 ans	250 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés	5
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	oui

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

Avec la récente ouverture du club de Thouars, nous portons à dix le nombre de clubs dans le réseau. La marque affirme sa position d'outsider sur le marché de la remise en forme…

Contact de la licence de marque :

Site Internet_ **www.wakeupform.com**

Responsable de la licence_ **Étienne JAMIN**

Responsable du développement de la licence_**Étienne JAMIN**

E-mail_**wkfc@wakeupform.com**

Tél._**06 17 58 66 13**

FORMATION ET ASSISTANCE

Le coût de la formation est inclus dans les droits d'entrée, nous formons dans nos clubs pilotes les futurs managers et/ou gérants et animateurs sportifs. La visite commerciale, la vente d'engagements, la gestion, la comptabilité, le logiciel de gestion d'accès et le matériel sont abordés en formation. Nous proposons une assistance à la recherche du local et à la négociation du bail commercial, une étude financière et d'implantation, un aménagement du club (plan 3D), une assistance au recrutement, à l'installation du matériel et à l'ouverture du club ainsi qu'un plan marketing.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS

Motivé(e), ayant le sens du commerce (service client), aimant les rapports humains, qui adhère à la philosophie et aux valeurs de notre marque, avec ou sans expérience de l'activité sportive.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE

Après sept ans passés dans le « fitness pour les particuliers » des magasins Intersport, puis quatre ans dans le « fitness pour les professionnels » chez Johnson Matrix ; la passion de M. Jamin l'amène à ouvrir un premier club en 2009 à Saumur, puis un deuxième à Poitiers, suivi d'un troisième à Niort en 2013… C'est le début d'une grande aventure et la réalisation d'un rêve d'enfant ! Fort de son expérience, il crée en 2012 la SARL WK Fitness Consulting, afin de développer la licence de marque Wake up Form.

inkospor®
ATTEIGNEZ LA PERFECTION MUSCULAIRE
Florent Manaudou
Médaillé d'Or du relais 4 x 100 m nage libre aux Mondiaux de Barcelone en 2013.
Élodie Clouvel
Championne du monde de relais mixte de pentathlon moderne en 2013 et 5e en individuel.
X-TREME WHEY PROTEIN
X-TREME POWER FLASH
INKO, C'EST AVANT, PENDANT ET APRÈS L'EFFORT
Inkospor vous propose toute une gamme de produits efficaces, de haute qualité, et adaptés à vos besoins nutritionnels, à chaque étape de votre préparation.
www.inkofrance.com
Conception graphique/MARSATWORK.fr Crédit photo : EMMANUEL BOURNOT.

CONQUER YOUR STRIDE.*

*DOMINEZ VOTRE FOULÉE.

REEBOK ONE SERIES

Conçue de l'arrière vers l'avant en trois zones distinctes, la Reebok One Series vous offre un amorti en douceur, une transition fluide et une propulsion dynamique, pour optimiser votre performance et votre confort.

Poursuivez l'expérience sur **reebok.com/running**

#LIVEWITHFIRE**

Reebok

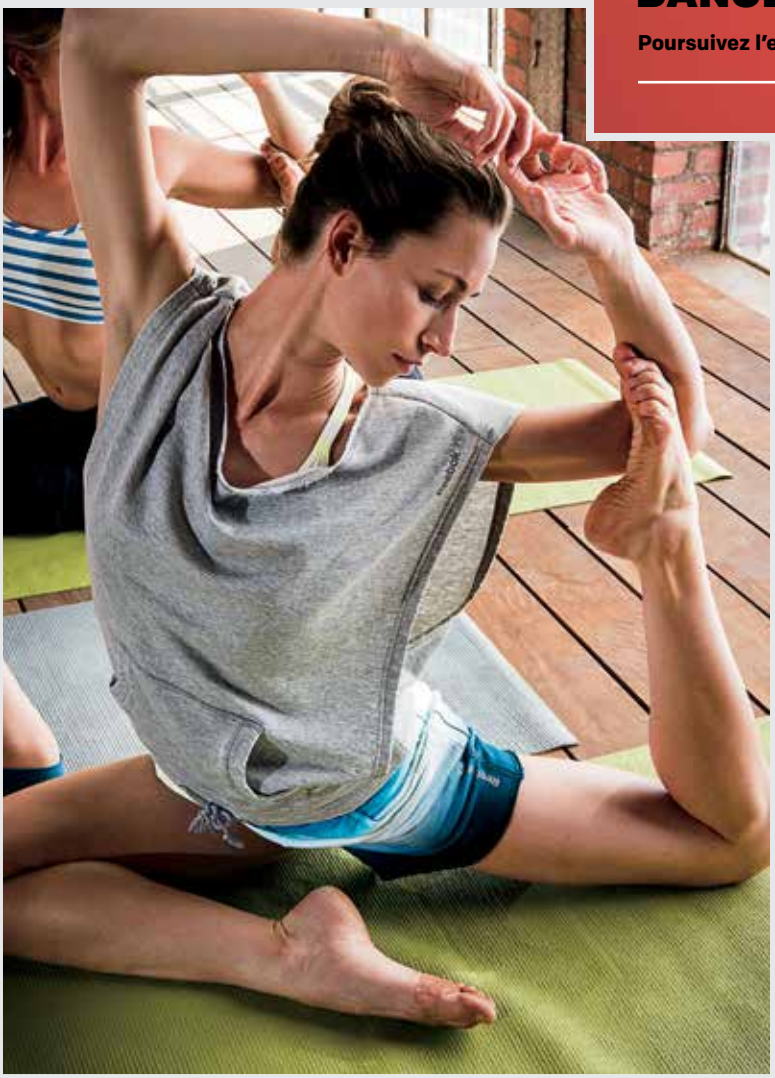
© 2014 Reebok International Limited. All Rights Reserved. REEBOK is a registered trademark of Reebok International Limited. RCS Saverne 085 480 069. **Vivez avec passion

WORK IT OUT IN STYLE.*

*PRATIQUEZ VOS ACTIVITÉS FITNESS AVEC STYLE.

DANCE. TRAINING. YOGA. AEROBIC.

Poursuivez l'expérience sur reebok.com **#LIVEWITHFIRE****



Reebok

© 2014 Reebok International Limited. All Rights Reserved. REEBOK is a registered trademark of Reebok International Limited. RCS Saverne 085 480 069. **Vivez avec passion

MAGIC FORM

Être en forme, c'est magique

LE CONCEPT Club classique avec cardio, musculation et cours collectifs assurés par des professeurs diplômés pour un prix très bas de 29,90 € par mois.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2009
Date du lancement de la franchise	2009
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	55
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	15
Développement en Europe	Lisbonne (Portugal)

LE CLUB

Surface moyenne du club	800 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	-
Marque des équipementiers partenaires	MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	3
Nombre de professeurs diplômés d'État	variable, en fonction des heures
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	du lundi au vendredi de 9 h 00 à 21 h 00, le samedi de 10 h 00 à 17 h 00 et le dimanche de 10 h 00 à 14 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	29,90 €/mois
Droit d'entrée pour l'adhérent	150 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	20 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	20 000 €€
Montant de l'apport personnel	à partir de 60 000 €€
Redevance de fonctionnement	à partir de 700 €/mois
Redevance publicitaire	à partir de 100 €/mois
Royalties sur le CA	juste redevance fixe
Montant de l'investissement global	250 000 € environ
CA réalisable après 2 ans	500 000 €
Type de contrat	5 ans
Nombre maximum de clubs par franchisés	non déterminé
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	oui

Contacts de la franchise :

Site Internet_**www.magicform.fr**

Responsables de la franchise_ **Christophe et Marcel MATEUS**

Responsables du développement de la franchise_**Christophe et Marcel MATEUS**

E-mail_**mcf_sarl@yahoo.fr**

Tél._**06 99 52 14 09**

FORMATION ET ASSISTANCE

Formation commerciale une fois par mois.€

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Profil commercial et dynamique.

HISTORIQUE DE LA FRANCHISE

La marque a été rachetée en 2009 (7 clubs ouverts). 15 ouvertures par an depuis.

L'ORANGE BLEUE Mon Coach Fitness

LE CONCEPT Thierry Marquer monte sa première salle de sport à Vern-sur-Seiche dans la banlieue rennaise (35). L'Orange Bleue n'a jamais été une salle de remise en forme classique, tout d'abord par le prix de ses abonnements (à partir de 19,90 €/mois) : le concept se base sur des forfaits à petits prix en contrepartie des mêmes services proposés dans les plus grands clubs (coaching, matériel de musculation et cardio haut de gamme, cours collectifs exclusifs YAKO, sauna, douches). Mais aussi, de part la place du client. Thierry Marquer le place au centre de ses préoccupations avec un suivi de la régularité de fréquentation des clubs et une politique de motivation qui va au-devant des adhérents. Un objectif : créer une structure pérenne et rentable qui s'appuie sur la fidélisation et la satisfaction des abonnés. Le développement de l'enseigne a nécessité la mise au point d'outils et de méthodes spécifiques qui continuent à évoluer depuis 18 ans et qui représentent le réel savoir-faire de L'Orange Bleue - clubs de forme. Un savoir-faire que Thierry Marquer a éprouvé dans ses propres clubs avant de lancer le concept en licence de marque.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	1996
Date du lancement de la licence de marque	2006
Nombre de licenciés en exploitation à fin mars 2014	200
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	90
Développement en Europe	Belgique, 4 centres déjà ouverts

LE CLUB

Surface moyenne du club	500-600 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	salles de cours collectifs
Marque des équipementiers partenaires	LEXCO
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2
Nombre de professeurs diplômés d'État	2
Jours d'ouverture	du lundi au vendredi et le samedi matin
Horaires d'ouverture	de 9 h 30 à 21 h 00 en semaine et le samedi matin de 9 h 30 à 12 h 30
Tarif mensuel pour l'adhérent	à partir de 19,90 €/mois
Droit d'entrée pour l'adhérent	0 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	0 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	12 133 €€
Montant de l'apport personnel	50 000 €€
Redevance de fonctionnement	550 €/mois
Redevance publicitaire	2 % CA mensuel
Royalties sur le CA	1 % au-delà de 300 000 € TTC
Montant de l'investissement global	200 000 €
CA réalisable après 2 ans	300 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés	pas de limite imposée
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	validation seulement

Contacts de la licence de marque :

Site Internet_**www.lorangebleue.fr**

Responsable de la licence_ **Thierry MARQUER, directeur général**

Responsable du développement de la licence_**Nicolas GAUGAIN**

E-mail_**nicolas@lorangebleue.fr**

Tél._**06 85 88 94 20**

FORMATION ET ASSISTANCE

Les partenaires de l'enseigne L'Orange Bleue, Mon Coach Fitness bénéficient de 15 jours de formations où sont abordés les thèmes suivants :

- la procédure pour créer son centre de remise en forme ;
- la préparation aux rendez-vous bancaires ;
- formation sur les outils de gestion du centre ;
- formation sur les outils administratifs et commerciaux du centre ;
- aide au recrutement des éducateurs sportifs par notre école de formation l'ENCP ;
- aide à l'aménagement du centre
- audit qualité toutes les six semaines ;
- formation permanente et continue ;
- organisation de réunions régionales et nationales.

La licence de marque L'Orange Bleue, Mon Coach Fitness offre un réel suivi au quotidien, assuré par une équipe de 80 personnes ayant un savoir-faire éprouvé depuis 18 ans.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS

Idéal pour un candidat en reconversion, passionné de sport, enthousiasmé par les relations humaines et ayant une véritable volonté d'apporter du mieux-être aux autres. Il devra également être doté du sens de l'organisation et de qualités de management.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE

L'enseigne L'Orange Bleue - clubs de forme est née à Rennes en 1996. À l'initiative de sa création : Thierry Marquer. Depuis 2006 et son lancement en licence de marque, 300 partenaires ont été séduits par le succès vérifié à chaque ouverture (le dernier centre ouvert à Quimperlé compte 400 adhérents en un mois). À la rentrée 2010, L'Orange Bleue a ouvert son propre centre de formation : l'ENCP (École nationale de culture physique).

Clubmoving
Bouger, c'est vivre !

MOVING

Bouger, c'est vivre !

LE CONCEPT Il s'agit d'un concept de club de sport mixte réunissant des activités fitness, aqua, cours collectifs avec du matériel haut de gamme.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	1985
Date du lancement de la licence de marque	1985
Nombre de licenciés en exploitation à fin mars 2014	54
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	-
Développement en Europe	-

LE CLUB

Surface moyenne du club	1 000 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	1 ou 2 salles selon les clubs
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM ou MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	entre 10 et 15
Nombre de professeurs diplômés d'État	variable, en moyenne 5
Jours d'ouverture	6 jours/7
Horaires d'ouverture	9 h 00 / 20 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	variable, entre 49 et 59 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	150 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	10 ou 15 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	25 000 € HT€
Montant de l'apport personnel	à partir de 150 000 €€
Redevance de fonctionnement	-
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	4 % HT du CA HT
Montant de l'investissement global	à partir de 400 000 €
CA réalisable après 2 ans	1 000 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés	pas de limite
Aide au financement	courtier en financements présenté par MOVING
Aide à la recherche des locaux	oui

Contacts de la licence de marque :

Site Internet_**www.moving.fr**

Responsable de la licence_
Michel ROTA

Responsable du développement de la licence_**M^elle^ OIKNINE**

E-mail_**soiknine@groupemoving.fr**

Tél._**01 56 43 35 30**

FORMATION ET ASSISTANCE

Des journées de formation et d'immersion sont prévues et encadrées par MOVING. Ces formations couvrent les notions fondamentales que tout gérant de club de sport devra maîtriser pour exploiter son club.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS

Des hommes et des femmes qui aiment entreprendre, qui ont le goût du challenge et qui aiment manager.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE

MOVING est le leader du fitness en France depuis 1985 avec 169 clubs.

Vestiaires GEKIPS

BOIS, MÉTAL, VERRE. Trois matériaux hautement maîtrisés qui ont fait la réputation de GEKIPS en termes d'agencement mobilier. Dimensions standard ou hors-normes, environnement privé respectueux ou usage public impitoyable, agencement invisible ou décoration audacieuse, GEKIPS dispose de quoi répondre à toutes les demandes, les plus normées comme les plus avant-gardistes. Cette connaissance intime des matériaux et de leurs usages est pour vous la garantie d'un conseil pertinent autant qu'une inépuisable source de créativité.

GEKIPS

01 41 78 68 40 • GEKIPS.COM

FITNESS PARK by Moving

MOVING EXPRESS

Le *self fitness* à prix malin

LE CONCEPT Il s'agit d'un concept de club de sport mixte réunissant des activités fitness, aqua, cours collectifs avec du matériel haut de gamme.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2011
Date du lancement de la licence de marque	2011
Nombre de licenciés en exploitation à fin mars 2014	15
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	10
Développement en Europe	3

LE CLUB

Surface moyenne du club	à partir de 500 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	1 salle selon les clubs
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM ou MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	3
Nombre de professeurs diplômés d'État	variable
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	29,95 €, hormis le 1er mois à 19,95 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	49 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	10 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	25 000 € HT
Montant de l'apport personnel	70 000 €
Redevance de fonctionnement	-
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	4 % HT du CA HT
Montant de l'investissement global	à partir de 300 000 €
CA réalisable après 2 ans	600 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés	pas de limite
Aide au financement	courtier en financements présenté par MOVING
Aide à la recherche des locaux	oui

FITNESS PARK

Le fitness low cost, haut de gamme pour tous

LE CONCEPT Il s'agit d'un concept de club de sport mixte en libre accès de 6 h 00 à 23 h 00 mettant à disposition des adhérents un matériel de très haut de gamme.

2009	
2009	
35	
40	
5	

à partir de 1 000 m²	
1 salle selon les clubs	
TECHNOGYM ou MATRIX	
4	
-	
7 jours/7	
6 h 00 / 23 h 00	
29,95 €, hormis le 1er mois à 19,95 €	
49 €	
10 €	

35 000 € HT	
250 000 €	
-	
-	
5 % HT du CA HT	
à partir de 600 000 €	
900 000 €	
licence de marque	
pas de limite	
courtier en financements présenté par MOVING	
oui	

FORMATION ET ASSISTANCE

Des journées de formation et d'immersion sont prévues et encadrées par MOVING. Ces formations couvrent les notions fondamentales que tout gérant de club de sport devra maîtriser pour exploiter son club.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS

Des hommes et des femmes qui aiment entreprendre, qui ont le goût du challenge et qui aiment manager.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE

MOVING est le leader du fitness en France depuis 1985 avec 169 clubs.

Contacts de la licence de marque :

Site Internet_**www.moving.fr**

Responsable de la licence_**Michel ROTA**

Responsable du développement de la licence_**Melle OIKNINE**

E-mail_**soiknine@groupemoving.fr**

Tél._**01 56 43 35 30**

La remise à neuf
c'est du sérieux
Moins cher que le neuf
Mieux que l'occasion
LifeFitness
PRECOR USA
TECHNOGYM
OCCASION Fitness.fr
N°1 du reconditionné
www.occasion-fitness.fr
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIX! 0805 13 00 47

Johnson Health Tech France S.A.S - 45, Avenue Georges Politzer - 78190 Trappes - France - T
Conception et réalisation : JHTFrance - FEL - © 2014 - Matrix ™ est une marq

éléphone : 01 30 68 62 80 - Fax : 01 30 68 62 81 - contact@jhtfrance.fr - www.matrixfitness.fr
que de Groupe Johnson Health Tech Co.Ltd - Tous droits réservés - Etre Fort.

GARDEN GYM

La forme au naturel

LE CONCEPT Il s'agit d'un concept de club mixte dans une ambiance « bio » et « éco responsable ».

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	1988
Date du lancement de la licence de marque / franchise	1988
Nombre de licenciés / franchisés en exploitation à fin mars 2014	10
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	1
Développement en Europe	1

LE CLUB

Surface moyenne du club	à partir de 1 000 m²
Salles de cours collectifs ou de cours vidéo	1 ou 2 salles selon les clubs
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM ou MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	entre 10 et 15
Nombre de professeurs diplômés d'État	variable, en moyenne 5
Jours d'ouverture	6 jours/7
Horaires d'ouverture	9 h 00 / 20 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	variable, entre 49 et 59 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	150 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	10 ou 15 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	25 000 € HT
Montant de l'apport personnel	200 000 €
Redevance de fonctionnement	-
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	4 % HT du CA HT
Montant de l'investissement global	à partir de 400 000 €
CA réalisable après 2 ans	1 200 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés / franchisés	pas de limite
Aide au financement	courtier en financements présenté par MOVING
Aide à la recherche des locaux	oui

FORMATION ET ASSISTANCE

Des journées de formation et d'immersion sont prévues et encadrées par MOVING. Ces formations couvrent les notions fondamentales que tout gérant de club de sport devra maîtriser pour exploiter son club.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS / FRANCHISÉS

Des hommes et des femmes qui aiment entreprendre, qui ont le goût du challenge et qui aiment manager.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE / FRANCHISE

MOVING est le leader du fitness en France depuis 1985 avec 169 clubs.

LADY MOVING

Mince et tonique en 30 minutes

LE CONCEPT Il s'agit d'un concept de centre de remise en forme 100 % féminin avec des coaches dans un esprit chaleureux et en toute intimité.

	2006
	2006
	55
	3
	1

	entre 150 et 300 m²
	1 salle selon les centres
	MUTLIFORM
	entre 3 et 5
	variable, en moyenne 2 à 3
	6 jours/7
	9 h 00 / 20 h 00
	variable, entre 49 et 59 €
	150 €
	10 ou 15 €

	15 000 € HT
	50 000 €
	-
	-
	4 € du m² HT
	à partir de 150 000 €
	250 000 €
	franchise
	pas de limite
	courtier en financements présenté par MOVING
	oui

Contacts de la licence de marque :

Site Internet_**www.moving.fr**

Responsable de la licence_**Michel ROTA**

Responsable du développement de la licence_**Mᵉˡˡᵉ OIKNINE**

E-mail_**soiknine@groupemoving.fr**

Tél._**01 56 43 35 30**

LIGHTING BIKE

OFFRE SPÉCIALE
Salon du FiBO - 45%

Du 1er avril au 31 mai

photo non contratuelle

LA TECHNOLOGIE A UN PRIX, MAIS PAS CELUI QUE VOUS CROYEZ...

- ✓ Carénage intégral
- ✓ Patin de frein en feutre de Kevlar© inusable
- ✓ Entrainement silencieux par courroie
- ✓ Composants inoxydables
- ✓ Pédalier renforcé auto-lubrifié
- ✓ Cadre garanti 5 ans

OXYDIUM EQUIPMENT

Distributeur exclusif : +33 (0)6 21 72 87 59
infos@oxydium-equipment.com - www.oxydium-equipment.com

L'APPART FITNESS

Chic & Cosy

LE CONCEPT

Club de remise en forme de proximité à taille humaine, avec du matériel haut de gamme adapté à tout public, basé sur 5 axes :

1_La convivialité avec une équipe accueillante, souriante et compétente, présente de 9 h 00 à 21 h 00.

2_Des locaux avec un cadre chic et cosy ainsi qu'une hygiène irréprochable.

3_Un encadrement par des professionnels diplômés, présents pour assurer le suivi personnalisé des adhérents et dispenser des cours collectifs variés et motivants.

4_Une offre commerciale avec des abonnements mensuels sans aucun engagement de durée et un prix garanti à vie.

5_Le libre-service avec un accès réglementé après une première séance de test et d'initiation par un coach diplômé.

Pour capter le plus large public, dont les non sportifs ou réticents de l'abonnement annuel, L'Appart Fitness ne propose que des formules sans engagement, payables par prélèvements automatiques et résiliables à tout moment.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	1997
Date du lancement de la franchise	2007
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	17
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	13 à 20
Développement en Europe	oui, des contacts sérieux master franchise

LE CLUB

Surface moyenne du club	300 à 1 000 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	100 à 200 m² + 30 à 50 m² pour le bike
Marque des équipementiers partenaires	MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2 à 3
Nombre de professeurs diplômés d'État	2 à 3
Jours d'ouverture	7 jours/7, 365 jours/an
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	19 à 49 €/mois
Droit d'entrée pour l'adhérent	49 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	inclus dans le droit d'entrée

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	250/500 m² : 20 000 € ; 500/750 m² : 25 000 € ; plus de 750 m² : 30 000 €€
Montant de l'apport personnel	entre 70 000 et 120 000 €€
Redevance de fonctionnement	0 €
Redevance publicitaire	1 %
Royalties sur le CA	4 %
Montant de l'investissement global	de 300 000 à 700 000 €
CA réalisable après 2 ans	600 000 à 1 000 000 €
Type de contrat	franchise
Nombre maximum de clubs par franchisés	10 selon profil
Aide au financement	apport leasing machine et divers matériels + accompagnement bancaire
Aide à la recherche des locaux	oui, avec assistance négociation de bail implantation et plan d'aménagement

Contacts de la franchise :

Site Internet_**www.l-appart.net**

Responsable de la franchise_ **Patrick Mazerot - p.mazerot@fitnessea.com**

Responsable du développement de la franchise_**Rémi Palley - r.palley@fitnessea.com**

Tél._**06 21 32 82 72**

FORMATION ET ASSISTANCE

Coût des formations si en plus :

1_Formation initiale comprise dans les droits d'entrée : base de 20 demi-journées
- **Au siège social :**
  - › business plan, prévisionnel, dossier financier avec direction financière… ;
  - › administration des ventes, des prélèvements, des impayés… ;
  - › plan média annuel et plan d'action d'ouverture ;
  - › formation informatique… ;
  - › formation management d'équipe, profil de poste…
- **Dans nos clubs :**
  - › formation aux process et protocoles… ;
  - › formation vente, accueil et profil recrutement ;
  - › formation management sportif : planning et organisation…

2_Formation continue (comprise dans la redevance de 5 %)
- › Marketing, formation permanente… ;
- › Formation trimestrielle des professeurs ;
- › Formation trimestrielle vente, accueil et manager.

3_Formation complémentaire (en supplément) sur tous les postes.

4_Facturation au forfait journée : base 500 €.

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Passionné de sport, emprunt de valeurs morales fortes autour de la santé, de la convivialité, du bien-être et basé sur la satisfaction client.
Capable de fédérer une équipe autour d'un projet commun, ambitieux et motivant.
Sens aiguë du commerce et des relations humaines, grande disponibilité avec l'envie réelle de devenir entrepreneur.

HISTORIQUE DE LA FRANCHISE

Patrick Mazerot, passionné de sport depuis toujours (UFR STAPS management 1979), acteur national de planche à voile. Il rachète son premier club en 1997 et créé l'enseigne Body Sculpt à Lyon-Villeurbanne (2 000 m², 2 M€ de CA et 5 000 adhérents).
En 2007, création du concept L'Appart Fitness testé sur 3 clubs de 250, 550 et 750 m².

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

Cinq signatures sur le premier semestre 2014 et minimum 13 à 20 ouvertures prévues dans l'année.

EDENYA

L'espace forme qui vous ressemble

LE CONCEPT

EDENYA reflète un esprit de convivialité, dans des espaces de hauts niveaux de prestations et de confort, aménagés avec un matériel haut de gamme, à la pointe de la technologie et de dernière génération Technogym avec son système de suivi wellness.
La présence d'un coach diplômé d'État garantit à nos adhérents un suivi individuel et personnalisé constant.
Les centres EDENYA s'adressent à un large public, de 7 à 77 ans, qui désire se remettre au sport ou rester en pleine forme, sans esprit de « frime » ou de compétition.
Le concept EDENYA (concept type) est applicable dans des locaux idéalement situés, en zones commerciales ou en centres-ville.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2008
Date du lancement de la franchise	2012
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	13
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	5
Développement en Europe	oui

LE CLUB

Surface moyenne du club	500 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	cours vidéo
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2
Nombre de professeurs diplômés d'État	2
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	39 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	75 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	0 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	20 000 € HT€
Montant de l'apport personnel	100 000 €€
Redevance de fonctionnement	620 € HT
Redevance publicitaire	2 % du CA
Royalties sur le CA	0 €
Montant de l'investissement global	450 000 €
CA réalisable après 2 ans	380 000 €
Type de contrat	franchise de 7 ans
Nombre maximum de clubs par franchisés	5
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	oui

Contact de la franchise :

Site Internet_
www.club-edenya.com

Responsable de la franchise_
M. JUDE

Responsable du développement de la franchise_**M. JUDE**

E-mail_
contactedenya.dg@gmail.com

Tél._**06 79 66 73 26**

FORMATION ET ASSISTANCE

Méthodologie :

- Développer une entreprise de taille humaine où le dialogue et les échanges sont la base des relations franchiseur/franchisé.
- Mettre à la disposition des franchisés une organisation et des services efficaces destinés à leur faciliter le travail en leur permettant d'exprimer au mieux leur personnalité.
- Leur fournir les moyens d'une gestion efficace.
- Ne pas s'immiscer dans l'entreprise du franchisé : « *donner les outils mais ne pas faire à la place de…* ».
- Protéger le réseau et chaque franchisé.

Toute une équipe est prête à conseiller, aider, réaliser.

Donner au candidat à la franchise les éléments (chiffrés et descriptifs) lui permettant de prendre ses décisions en toute connaissance de cause.

À l'ouverture, nous assistons le franchisé dans son travail de mise en place en lui fournissant les conseils pratiques.

Pendant l'activité normale du point de vente, nous établissons un dialogue constant avec le franchisé.

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Des hommes et des femmes qui ont la passion d'entreprendre et qui pensent que la remise en forme est un secteur d'avenir, qui doit se structurer et avoir une véritable approche d'entreprise.

VITA LIBERTÉ

LE CONCEPT Vita Liberté, le sport 100 % low cost. Pour seulement 19,90 €/mois : un accès en illimité à l'ensemble de nos clubs et des machines, des cours interactifs à la demande du client, tous les jours de 6 heures à 23 heures.
Le sport sans limite et sans contrainte uniquement chez Vita Liberté.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	juillet 2012
Date du lancement de la franchise	septembre 2012
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	29
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	47
Développement en Europe	Espagne et Portugal

LE CLUB

Surface moyenne du club	300 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	les 2
Marque des équipementiers partenaires	PANATTA et MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2,5
Nombre de professeurs diplômés d'État	1
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	19,90 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	24,90 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	inclus dans les droits d'entrée

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	15 000 € HT€
Montant de l'apport personnel	30 000 €€
Redevance de fonctionnement	0 €
Redevance publicitaire	780 €
Royalties sur le CA	1 % du CA annuel
Montant de l'investissement global	150 000 €
CA réalisable après 2 ans	300 000 € HT
Type de contrat	franchise 7 ans
Nombre maximum de clubs par franchisés	5
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	oui

Contacts de la franchise :

Site Internet_**www.vitaliberte.fr**

Responsables de la franchise_
Emmanuel GIOBBI et Stéphane CRUCIANI

Responsable du développement de la franchise_**Patrick FABRE**

E-mail_
developpement@vitaliberte.fr

Tél._**09 81 08 14 24**

FORMATION ET ASSISTANCE

Tous les trois mois, nous établissons une formation qui consiste à améliorer le fonctionnement des clubs. Tous les six mois, nous réunissons tous les franchisés pour un séminaire.

Pas de coût de formation en plus.

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Pas de sélection.

Reteks
equipments

- Casiers et bancs hydrofuges (personnalisables et en kits)
- Vestiaires, cabines wc et douches
- Tourniquets d'accès
- Marques propres et produits exclusifs direct fabricant
- Devis gratuits sur demande

PRIX SPECIAL SALON BODY FITNESS

Reteks
equipments

contact@reteks.fr - www.reteks.fr
0805.69.06.06 - 07.77.96.67.32

Reteks s.a.s
10-12 rue de la Closerie
ZAC du Clos aux Pois
91090 Lisses - France

FREENESS

La forme en toute liberté !

LE CONCEPT Freeness est le 1er réseau français de centre de remise en forme ouvert 24h/24 et 7 jours/7. Il se démarque par des services haut de gamme qu'il propose à sa clientèle pour une offre tarifaire dite « low cost » puisque l'abonnement annuel en prélèvement mensuel est de 29,90 €/mois. Pour une amplitude maximale et un prix abordable, Freeness regroupe tout un panel d'activités rassemblées en différents « espaces » : un espace musculation + un espace cardio-training à la pointe de la technologie + coaching mensuel personnalisé et individualisé + cours collectifs (avec coaches diplômés d'État et cours interactifs pendant les heures creuses) + vestiaires et douches individuelles + sauna + bar à smoothie.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2009
Date du lancement de la franchise	2010
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	10
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	10
Développement en Europe	pas pour l'instant

LE CLUB

Surface moyenne du club	300-400 m² ou 800-1 200 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	1 salle
Marque des équipementiers partenaires	MATRIX
Nombre de salariés liés à l'exploitation	4 à 5
Nombre de professeurs diplômés d'État	1 à 2
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	24 heures/24
Tarif mensuel pour l'adhérent	29,90 €/mois
Droit d'entrée pour l'adhérent	90 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	compris dans les droits d'entrée

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	20 000 €
Montant de l'apport personnel	80 000 €
Redevance de fonctionnement	-
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	5 % du CA annuel
Montant de l'investissement global	300 000 à 500 000 €
CA réalisable après 2 ans	600 000 €
Type de contrat	contrat de franchise 5 ans, tacite de reconduction
Nombre maximum de clubs par franchisés	pas de limite
Aide au financement	travaux/ameublement (banque) et équipement MATRIX (leasing)
Aide à la recherche des locaux	aide à la recherche de locaux, proposition de locaux, validation du local selon le cahier des charges Freeness

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

- Développement de la franchise (participation au salon de la franchise du 23 au 26 mars).
- Ouverture Freeness Toulouse en 2014.

Contact de la franchise :

Site Internet_**www.freeness.fr**

Responsables de la franchise et du développement_

Franck MARTINEZ : 06 26 92 69 19
franck.martinez@me.com

Michel BROUSSARD : 06 23 97 81 29
freeness@live.fr

Mathieu TRENC-TORRES :
06 12 77 31 93 - mathieu@freeness.fr

FORMATION ET ASSISTANCE

Avant ouverture : aide à la recherche de locaux • devis d'aménagement intérieur et extérieur • bureau d'étude agrée Freeness pour la réalisation des cahiers de charges techniques et documents administratifs de déclaration auprès des autorités compétentes • proposition de suivi de chantier avec artisan agréé Freeness (option) • réalisation des plans d'aménagement du centre de remise en forme et disposition des machines par secteurs • aide à la négociation lors de la prise du bail avec le bailleur.

Aide au recrutement : réalisation du dossier de présentation bancaire.

Pendant l'ouverture : formation « immersion Freeness » pendant 72 heures dans un des centres Freeness le plus proche du lieu de domicile du franchisé • formation à l'ouverture avec un expert Freeness pendant 72 heures (protocole Freeness).

Après ouverture : visites mensuelles par un expert Freeness : assistance et conseils auprès du franchisé + optimisation du résultat + état des lieux général + contrôle respect franchise + aide au développement + vérification sécurité générale.

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Le franchisé Freeness est un investisseur (manager ou détaché) qui s'investit entièrement dans l'aventure / un commerçant ayant une expérience déjà confirmée / un exploitant rigoureux / une personne partageant nos valeurs entrepreneuriales.

HISTORIQUE DE LA FRANCHISE

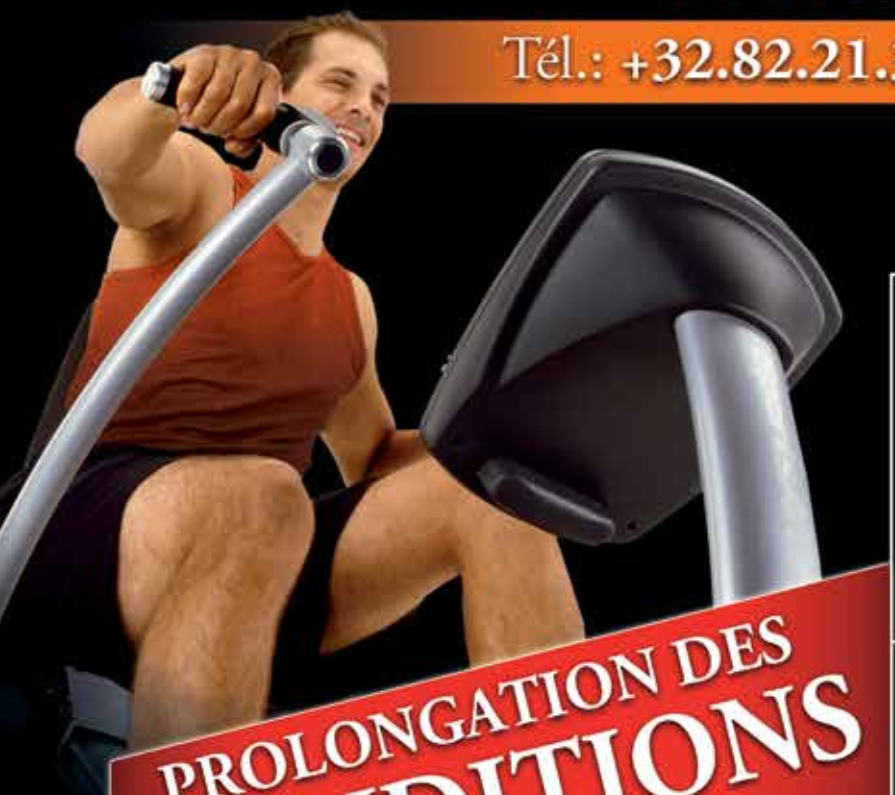
- 2009 : Freeness Istres
- 2010 : Freeness Perpignan
- 2011 : Freeness Bordeaux ; Freeness Marignane
- 2012 : Freeness La Rochelle
- 2013 : Freeness Agen ; Freeness Claira ; Freeness Clermont-Ferrand ; Freeness Carcassonne

ROBUSTESSE ET ÉLÉGANCE

DES QUALITÉS QUI FONT LA DIFFÉRENCE.

SportsArt FITNESS

Tél.: +32.82.21.38.38



Strength

Treadmill

Bike

and more

PROLONGATION DES CONDITIONS SALONS JUSQU'AU 20 AVRIL

ISG
INTERNATIONAL SPORTING GOODS

WWW.ISGFIT.COM

Infos et conseils sportifs

Zoning de la Voie Cuivrée 14 - B-5503 SORINNES (Belgique)• Tél.: +32.82.21.38.38 • Fax: +32.82/21.38.30

LADY FITNESS

Ma solution forme et minceur en 30 minutes

LE CONCEPT **Lady Fitness est une méthode unique en Europe permettant aux femmes de mincir, se tonifier et se raffermir. C'est un club 100 % réservé aux femmes avec un coach en permanence et sans aucune contrainte horaire. Il s'agit d'un circuit en intervalle training continu de 30 minutes qui alterne travail cardiovasculaire avec une fréquence cardiaque ciblée et contrôlée, et renforcement musculaire sur des appareils de musculation et des postes spécifiques.**

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2004
Date du lancement de la franchise	2005
Nombre de franchisés en exploitation à fin mars 2014	29
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	5
Développement en Europe	non prévu

LE CLUB

Surface moyenne du club	200 à 250 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	salle pour circuit fitness
Marque des équipementiers partenaires	PANATTA, MATRIX, JOHNSON, SUUNTO
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2
Nombre de professeurs diplômés d'État	3
Jours d'ouverture*	variables selon les clubs
Horaires d'ouverture*	variables selon les clubs
Tarif mensuel pour l'adhérent	variable, en fonction de la zone
Droit d'entrée pour l'adhérent	99 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	variable, en fonction de la zone

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	15 000 €€
Montant de l'apport personnel	50 à 75 000 €€
Redevance de fonctionnement	non
Redevance publicitaire	non
Royalties sur le CA	calculée en fonction du CA
Montant de l'investissement global	100 à 150 000 €
CA réalisable après 2 ans	300 000 € HT
Type de contrat	contrat de franchise sur 5 ou 7 ans
Nombre maximum de clubs par franchisés	illimités
Aide au financement	non
Aide à la recherche des locaux	oui

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

En plus du réseau Lady Fitness, le groupe Lady Fitness développe depuis 2011 une enseigne Forme Express, salle de sport mixte, low cost. À ce jour, 5 clubs sont ouverts (Doullens, Mions, Mours, Paris 17, Pessac). Les prévisions pour 2014 sont de 10 ouvertures en Forme Express.

Contact de la franchise :

Site Internet_**www.ladyfitness.fr**

Responsable de la franchise_ **Hervé RIVOAL**

Responsable du développement de la franchise_**Hervé RIVOAL**

E-mail_**rose@ladyfitness.fr**

Tél._**04 78 14 58 58**

FORMATION ET ASSISTANCE

- Coût des formations si en plus : non
- Les formations sont dispensées par Lady Fitness Europe :
  - › Formation manager : 1 semaine sur Lyon
  - › Formation commerciale : 3 jours sur Lyon
  - › Formation coach : 1 jour sur le site

PROFIL REQUIS DES FRANCHISÉS

Homme ou femme avec un profil managérial et un passé professionnel actif (si possible ayant déjà géré une société) avec différentes compétences. L'expérience acquise dans l'univers de la forme est un plus, mais elle n'est pas nécessaire car le groupe dispense à tous ses nouveaux franchisés une formation manager et commerciale.

HISTORIQUE DE LA FRANCHISE

L'historique de l'enseigne est étroitement lié au parcours d'Hervé Rivoal (fondateur et directeur général de Lady Fitness).
La grande force d'Hervé Rivoal (43 ans) est d'avoir su créer de toutes pièces un réseau sur un concept novateur. Un modèle économique qui offre, d'une part, de réels résultats à la clientèle et, d'autre part, un retour sur investissement rapide aux franchisés. Depuis la sortie de son école de commerce, Hervé Rivoal a toujours travaillé dans l'univers du fitness et de la franchise. Il a fait ses premières armes à 22 ans comme franchisé d'un centre de fitness sur 600 m² à Saint-Étienne de 1992 à 1995. En 1994, il crée un club sur 2 000 m² à Lyon qu'il revend en 1997, après avoir eu le prix de la meilleure rentabilité de tous les clubs et enseignes confondus en France, l'année précédente. Désireux d'être son propre patron, Hervé Rivoal se lance en 1998, en créant son premier réseau de franchise de remise en forme ouvert 7 jours sur 7, jusqu'à minuit en semaine, et pour toute la famille. Ce réseau comptera jusqu'à 40 centres ouverts sous licence.
Très attentif à tout ce qui se fait en matière de fitness aux États-Unis, Hervé Rivoal détecte avant tout le monde l'émergence de ce nouveau concept 100 % réservé aux femmes. Peu à peu, un nouveau concept de clubs de sports naît dans son esprit : Lady Fitness. Sûr du succès à venir, il revend, en 2003, son enseigne à ses franchisés et se lance en 2004 dans l'aventure Lady Fitness.

* Le franchisé s'engage à ouvrir son établissement selon les horaires conseillés, au minimum du lundi au vendredi de 10 h 00 à 14 h 00 et de 16 h 00 à 20 h 00. Il devra adapter ses horaires à l'environnement commercial de façon à offrir le meilleur accueil à la clientèle.

OFFRE EXCEPTIONNELLE

À PARTIR* DE 895€

M3W KEISER

M comme... M agnétique

Le **M3W** est le dernier né des ergomètres KEISER, caractérisé par le fameux procédé de résistance magnétique, récompensé par de nombreux prix de par le Monde.

La technologie développée par KEISER étant sans contact, elle offre un confort incomparable grâce à un mouvement souple, silencieux et linéaire.

La maintenance est, en toute logique, extrêmement réduite, comparée aux mécaniques de résistance traditionnelles, souvent bruyantes et qui nécessitent un entretien régulier, fastidieux et coûteux.

M3W de KEISER
Modèle # 005501XXN

Hauteur : 1143 mm
Longueur : 1244 mm
Largeur : 660 mm
Poids : 39 kg

ACTECH SA
distributeur exclusif

Tél : + 352 621 323 885
www.actechpro.com
mag@actechpro.com

actech

** Offre soumise à conditions*

LIBERTY GYM

La forme haut de gamme à petit prix

LE CONCEPT

Lancement national : faites partie des 50 premiers en France.
La forme en toute liberté pour seulement 29,95 €/mois, coach compris. Des espaces d'activités dédiées au bien-être et à la remise en forme complète du corps avec le soutien et la motivation d'un coach selon les clubs. Liberty GYM « self fitness » propose des activités de cardio-training, de musculation et des cours collectifs en vidéo sans contrainte horaire.
Liberty GYM est un concept « sur mesure », modulable et personnalisé, adapté à chaque franchisé ou investisseur en fonction du lieu d'implantation, de la surface du local et de ses fonds propres.
Changez votre vie et rejoignez Liberty GYM, concept performant et rentable. Devenez le leader de la remise en forme dans votre ville. Découvrez un métier sain et plaisant, une structure de marque nouvelle, innovante et performante, aboutie et maîtrisée sur un marché considérable et d'avenir.

LES CHIFFRES

Date de création du réseau	2010
Date du lancement de la licence de marque	2013
Nombre de licenciés en exploitation à fin mars 2014	13
Nombre prévisionnel d'ouvertures en 2014	15
Développement en Europe	Tunisie, Algérie et Portugal

LE CLUB

Surface moyenne du club	450 m²
Salles de cours collectifs ou salles de cours vidéo	salle de cours collectifs sur écran géant
Marque des équipementiers partenaires	TECHNOGYM
Nombre de salariés liés à l'exploitation	2 par club
Nombre de professeurs diplômés d'État	0 ou 1
Jours d'ouverture	7 jours/7
Horaires d'ouverture	6 h 00 / 23 h 00
Tarif mensuel pour l'adhérent	19,95 € le premier mois, puis 29,95 €
Droit d'entrée pour l'adhérent	50 €
Tarif de la carte d'accès pour l'adhérent	25 €

L'OUVERTURE D'UN CLUB

Montant du droit d'entrée	12 000 €€
Montant de l'apport personnel	à partir de 30 000 €€
Redevance de fonctionnement	490 €€
Redevance publicitaire	-
Royalties sur le CA	-
Montant de l'investissement global	150 000 € hors matériel
CA réalisable après 2 ans	400 000 €
Type de contrat	licence de marque
Nombre maximum de clubs par licenciés	pas de plafond pour le moment
Aide au financement	oui
Aide à la recherche des locaux	oui

LES DERNIÈRES NEWS DU RÉSEAU POUR 2014

Des nouveautés arrivent en 2014, du coaching personnalisé, des cours de Zumba® et du cardio boxe, un développement de l'espace poids libres, barres et haltères et de la vente de compléments alimentaires. Un concept de prévention santé est à l'étude pour les salariés et les adhérents.

Contacts de la licence de marque :

Site Internet_**www.libertygym.fr**

Responsable de la licence_ **Patrick BOILLIN**

Responsable du développement de la licence_**Patrick BOILLIN**

E-mail_**patrick.boillin@libertygym.fr**

Tél._**06 24 30 09 76**

FORMATION ET ASSISTANCE

- **Recherche de locaux** : nous écrivons à l'ensemble des agents immobiliers de votre zone de chalandise afin de trouver un local dans les meilleures conditions. Certains franchisés ont trouvé un local sans pas-de-porte en seulement 15 jours.
- **Agencement** : nous travaillons avec des entreprises du bâtiment qui réalisent votre centre avec la conception des plans en un temps record et des conditions financières intéressantes.
- **Des méthodes de commercialisation** :
  - › techniques de vente révolutionnaires et de pointe ;
  - › formation des commerciaux et des coaches ;
  - › formation au concept de parrainage et fidélisation ;
  - › bible administrative et commerciale.
- **Accès aux formations continues** du personnel sur le plan technique, commercial, marketing, management, recrutement et évaluation (remboursée à 100 % par votre organisme de formation grâce à notre numéro d'agrément national).
- **Plan média** : lancement de la campagne de communication.
- **Pré-ouverture** : commercialisation de votre centre pendant la fin des travaux.
- **Accompagnement et assistance à l'ouverture** de votre centre.

Un Liberty GYM s'ouvre en deux mois.

PROFIL REQUIS DES LICENCIÉS

Homme ou femme, avec un profil commercial et motivé par le contact humain.
Vous pouvez créer votre Liberty GYM en tant qu'investisseur, exploiter votre entreprise en direct, ou gérer plusieurs centres.

HISTORIQUE DE LA LICENCE DE MARQUE

Aujourd'hui il est prouvé que le commerce organisé en licence de marque ou franchise multiplie par six les chances de succès de ses adhérents par rapport au commerce isolé.
Trois acteurs expérimentés dans le secteur de la remise en forme et l'amincissement ont réuni leurs compétences pour vous assurer une réussite totale dans l'accomplissement de votre projet personnel au sein d'un réseau collectif.

Pour plus d'informations, retrouvez Liberty GYM sur www.libertygym.fr, Mon Sport Ma Passion.

VÉLO EXPRESSO

NOUVELLE GAMME HD

ENTREZ DANS LE FITNESS 2.0

CONNECTÉ /// INTERACTIF
PERFORMANT /// STIMULANT

Votre espace cardio
devient un
ESPACE DE FIDÉLISATION

LE VÉLO EXPRESSO,
VOS CLIENTS NE POURRONT PLUS S'EN PASSER

LA COMMUNAUTÉ EXPRESSO, C'EST :

- + de 120 clubs en France et 1400 dans le monde
- Un suivi personnalisé des progrès de vos adhérents
- Plus de 60 000 utilisateurs avec qui partager ces résultats et envoyer des défis
- Des concours, des challenges, des prix pour fidéliser vos adhérents et créer des animations dans votre club

hitech FITNESS

Distribué par HITECH FITNESS
Tel : 06 07 51 60 34 /// www.hitech-fitness.com

REJOIGNEZ-NOUS SUR FACEBOOK

EHFA devient EUROPE ACTIVE

VOUS RAPPELEZ-VOUS DE EHFA ? EUROPEAN HEALTH & FITNESS ASSOCIATION... Oui, l'association qui représente l'ensemble de l'industrie du fitness en Europe.

EHFA a réalisé avec European Register of Exercise Professionals (EREPS), en 2008, un système pour garantir et reconnaître les compétences des professionnels de la remise en forme et leur permettre de développer leurs compétences professionnelles dans le monde entier.

PENDANT DE NOMBREUSES ANNÉES, EHFA A ÉTABLI des normes européennes définissant les qualifications requises par les formateurs de remise en forme pour travailler en toute sécurité, efficacement et en toute légalité. Avec la participation de plus de 200 experts, un ensemble de normes communes d'harmonisation du secteur de la remise en forme ont été créées et entièrement référencées dans le cadre européen des certifications de l'Union européenne (UE).

EHFA a organisé de nombreux événements, accueilli les plus grands presenters sur le marché du fitness et des experts internationaux dans le but de partager les meilleures pratiques et d'introduire des innovations récentes du secteur.

EHFA s'est assurée que l'industrie recevait des informations professionnelles fiables et précises, grâce à des rapports détaillés sur la condition physique et la santé, les rapports de suivi de l'UE, des articles, des documents et des études de marché.

En association avec Deloitte et Black Box Fitness, EHFA a identifié et analysé les différents niveaux de fidélisation des adhérents des clubs de santé et la situation actuelle des opérateurs de santé et de fitness européens. Ils ont ensuite partagé leurs conclusions afin d'améliorer la qualité des connaissances et des données sur le secteur de la remise en forme.

EHFA a toujours été là, au cœur du processus de la législation européenne, pour protéger l'industrie et ses acteurs d'une réglementation indésirable ou inappropriée.

Parfait ! Et maintenant ?

EHFA a décidé d'étendre son champ d'expertise pour couvrir encore plus le marché de la remise en forme, de l'activité physique et du bien-être. Renforcée par son expérience et les connaissances antérieures, EHFA se lance la mission ambitieuse de mettre plus de personnes, plus actives, à l'activité physique afin d'adopter un style de vie plus sain.

Après une étude marketing destinée à être plus en adéquation avec sa cible, EHFA étend les limites des termes de « santé et de forme physique », afin d'embrasser toutes les activités disponibles dans le monde du mouvement, de la nutrition, du bien-être et de toutes les autres composantes d'une vie active.

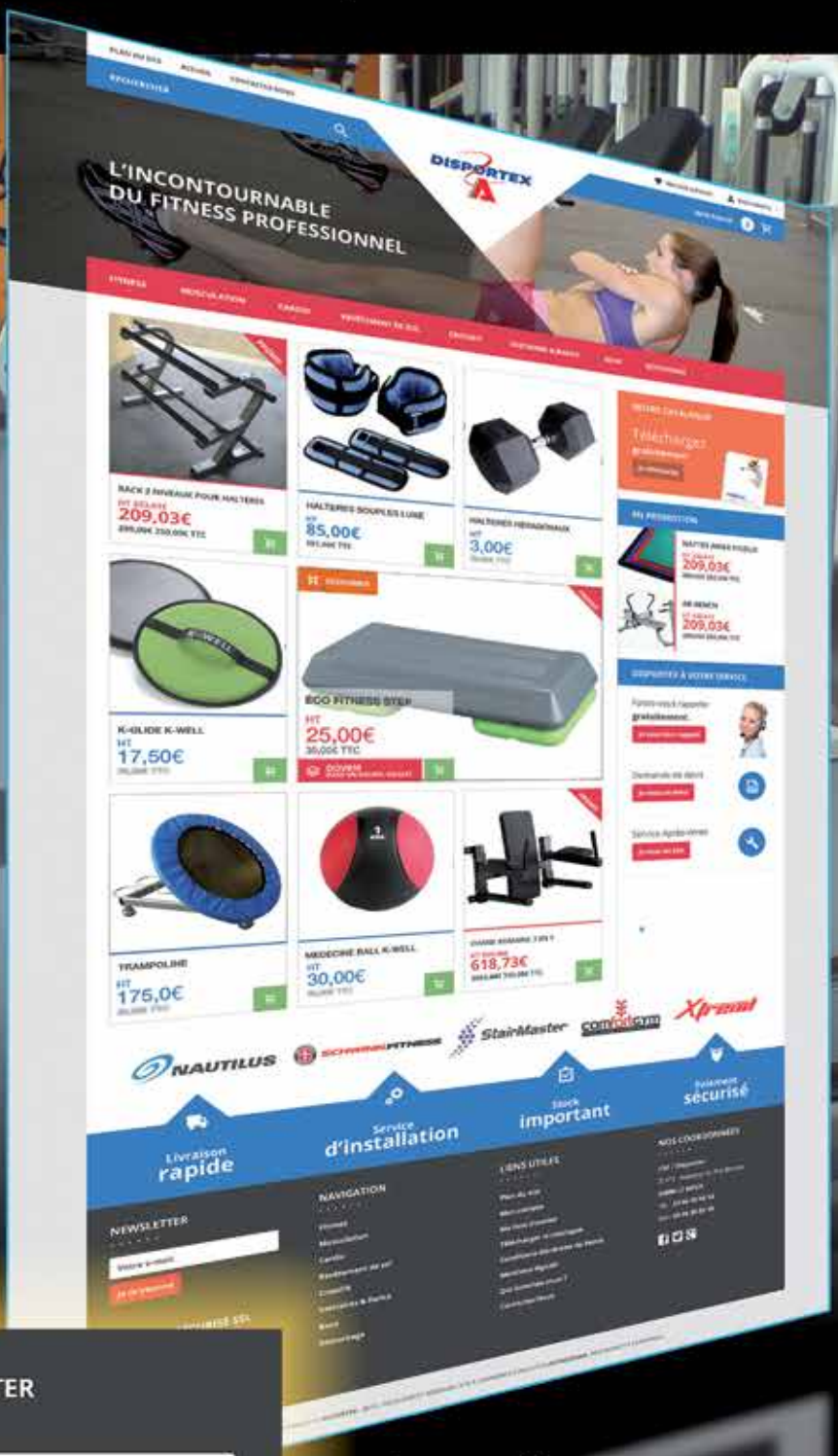
L'ancien EHFA, aujourd'hui Europe Active, poursuivra sa mission pour faire diminuer les niveaux de surpoids, l'obésité et l'inactivité qui résultent inévitablement des tendances sociales actuelles en réduisant progressivement l'activité physique quotidienne.

À suivre dans un prochain numéro, toutes les informations sur la nouvelle identité visuelle et sur le planning d'Europe Active pour 2014, ainsi que toutes les façons de contribuer au soutien de sa mission de voir **PLUS DE PERSONNES, PLUS ACTIVES** ! ■

EHFA a décidé d'étendre son champ d'expertise pour couvrir encore plus le marché de la remise en forme, de l'activité physique et du bien-être.

Retrouvez tout le Fitness sur

www.disportex.com



NEWSLETTER

Votre e-mail

Je m'abonne

et profitez
de nos promotions
grâce à notre newsletter

Kerstan

La stratégie commerciale en OR!

CHRISTIAN SAUGY

Maître de sport et santé, université Clausthal-Zellerfeld, suisse francophone. A débuté sa carrière en Allemagne avec Bodylife en 1988. Traducteur pour l'IHRSA. A collaboré à la mise en place des concepts Bodylife, Paul & Partner, Greinwalder et maintenant Kerstan Consult pour la France, la Belgique et la Suisse.

c.saugy@kerstanconsult.de
www.kerstanconsult.de

MICHAEL KERSTAN EST CONSIDÉRÉ EN EUROPE, comme le consultant qui a généré le plus de résultats chez ses clients. Il conseille actuellement des clubs qui ont en tout 140 000 adhérents, hors les chaînes clientes ou les franchisés de sa nouvelle franchise «15 minutes express». Parmi ses clients on trouve des clubs «en devenir» avec moins de 400 clients, et des clubs bien établis avec 2000 à 3 000 clients.

Tous les clubs conseillés se veulent «premium» et ont donc tous des heures d'ouverture élargies avec du personnel présent en permanence. Les prix moyens pratiqués vont de 15 à 20 euros par semaine, soit un CA par membre minimum, et par an, allant de 750 à plus de 1 000 euros ! Ceci grâce aux différents systèmes développés au cours de ses 25 ans de conseils. Michael Kerstan garantit ainsi à ses clients, une progression de plus de 300 % sur les trois premières années (pour autant que le club mette en place une bonne partie des 25 systèmes et propositions qu'il a développés pour maximiser la rentabilité des clubs conseillés).

FITNESS CHALLENGES_ Comment tout a-t-il commencé ?

MICHAEL KERSTAN _ À l'âge de 19 ans et pour financer mes études de maître de sport à l'université, j'ai commencé de travailler dans un club de fitness. Suite à un accident de moto-cross, j'ai dû changer de domaines d'études, si bien que j'ai fini spécialiste des finances. En parallèle, je possédais déjà quatre ou cinq clubs. Arrivé au nombre de 13 clubs, à l'âge de 29 ans, je les ai revendus et je me suis lancé dans le conseil avec ma firme **Kerstan Consult**.

FC_ Impressionnant ! On dit de vous que vous êtes le plus innovant de notre secteur. Quelles innovations font votre fierté aujourd'hui ?

MK_ Si j'avais eu l'idée des contrats modulaires (2006) à l'époque où j'ai propagé le forfait coaching (1993), nous pourrions comparer ! Toujours est-il qu'aujourd'hui, en Allemagne, plus de 4 000 clubs sur les 6 800 que compte le marché, utilisent le forfait coaching et les contrats modulaires ! Même certains concepts low cost utilisent ces systèmes ! De quoi être fier ! Je suis surtout dans l'obligation constante de développer de nouvelles sources de revenus et d'amélioration des prestations, pour que mes clients possèdent toujours un temps d'avance sur les autres !

FC_ Quelle est donc la nouveauté 2014 que vous leur avez suggérée ?

MK_ Il y en a plusieurs. Au niveau des formations, nous avons développé une formation de vente «base camp» avec une forme de Koh Lanta à l'intérieur, pour amener les candidats à mieux se «connaître». Au niveau du marketing, nous avons encore développé notre «gender marketing 2013», avec des images sortant complètement de l'ordinaire et vous rendant instantanément reconnaissables parmi la «masse» des images conventionnelles, voire complètement surannées, qui foisonnent dans notre branche. Si certains pensent que les images de leurs cours collectifs utilisées mondialement c'est original, je vais les décevoir. Les critères de «beauté» sont une chose, le design et l'originalité en sont une autre. Mes clients doivent être originaux et se renouveler, si ce n'est tous les jours, au moins tous les ans ! Je mets à leur disposition suffisamment de solutions pour pouvoir suivre au moins les saisons ! C'est une carence grave de la branche que de rester systématiquement figée sur les images, la décoration, les mots utilisés, les animations proposées et les prix ! Mes clients devraient modifier leur prix tous les trois mois et sur deux niveaux, le prix pour les nouveaux clients et le prix pour les clients existants ! Ceux qui le font ne rencontrent aucun problème.

FC_ Vous vouliez parler d'une amélioration structurelle ou organisationnelle, non ?

MK_ Il y a tellement à dire et surtout à faire ! En effet, en 2014, nous proposons un système de «cloud» via notre site

> **« C'est une carence grave de la branche que de rester systématiquement figée sur les images, la décoration, les mots utilisés, les animations proposées et les prix ! »**

Internet réservé à nos clients, qui leur permet d'un clic, de voir des modifications de loi ou de revoir les derniers jugements sur des procès concernant la branche en général comme, par exemple, comment récemment une personne avec une attestation médicale a été déboutée et a dû payer son contrat et les frais de la cause. Ou, simplement, de commander une campagne ou des supports en moins de cinq minutes, avec leur logo et toutes leurs modifications, le tout étant envoyé par mail automatiquement et directement à l'imprimerie de leur choix ! De plus, ils disposent dorénavant d'un site Internet premium gratuit qu'ils peuvent modifier eux-mêmes et relier à une Appli du club, elle aussi gratuite. Nos clients disposent de 52 messages professionnels avec photo pouvant être envoyés via Facebook aux prospects et autres followers and likers, ainsi que 52 annonces pour les membres. Tout ceci est envoyé automatiquement depuis le site Kerstan à toutes les adresses mail de nos clients en un clic, les messages pouvant être non seulement modifiés mais encore préprogrammés pour leurs envois futurs ! *What else?* Je vous en parlerai, je vous le promets, lors de mon intervention à Aix-en-Provence, le vendredi 20 juin.

FC_ Pour revenir un peu dans le passé, quelle innovation, à votre avis, a le plus apporté à la branche et peut encore lui apporter beaucoup, notamment en France ?

MK_ Presque toutes. Les plus « bénéfiques » pour les clubs sont probablement, et sans conteste, l'augmentation lissée et donc reliée au prélèvement hebdomadaire ! Quand j'entends que le prélèvement mensuel c'est génial, cela me fait drôle. Il y a plus de 20 ans que je l'ai modifié, tout d'abord en prélèvement tous les 15 jours, puis maintenant en prélèvement hebdomadaire. Sans trop me tromper, je pense qu'au moins 3 000 clubs prélèvent hebdomadairement en Allemagne, seuls les grandes chaînes low cost sont restées au mensuel, car leurs prix vont de 14,90 à 19,90 euros par mois et avec une stratégie totalement différente de celle de mes clients.

FC_ Une dernière innovation « pour la route » ?

MK_ Le logiciel de présentation des abonnements et de vente est pas mal, car on arrive à des taux de concrétisation de plus de 90 % et sur des contrats de longue durée ! Peu de clubs y arrivent, mais ceux qui utilisent en plus le logiciel de phoning, ont l'assurance d'obtenir un suivi à 99,9% de tous les prospects et de toutes les ventes, car toutes les actions faites avec ces logiciels sont redirigées en « live » sur le ou les mails de votre choix. Ainsi, que vous soyez à Roland Garros ou au bord de votre piscine, vous pouvez suivre les « actions de votre club » et en connaître la hauteur et les auteurs !

FC_ Nous vous remercions de ce petit tour d'horizon et espérons, cher monsieur Kerstan, que vous aurez l'occasion de nous apporter de nouvelles idées d'ici peu de temps !

MK_ C'est sûr, sinon j'arrête ! Et comme je n'ai pas envie d'arrêter… J'espère que l'on se reverra avec plein de nouveaux développements dans ma « besace » ! ■

NORDIQUE FRANCE

Sauna - Hammam - Spa - Fitness

La passion du bien être depuis 40 ans

NORDIQUE FRANCE VOUS ACCOMPAGNE DANS LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET.

DE LA CONCEPTION À L'INSTALLATION, NOUS VOUS CONSEILLERONS POUR QUE VOTRE RÊVE DEVIENNE ENFIN UNE REALITÉ.

6 showrooms et un large réseau de revendeurs

(+33) 01 30 91 01 50

www.nordiquefrance.com

TYLÖ®

for the senses

COACHING DES HOMMES DE 50 ans savoir freiner leurs ardeurs !

LA CRISE DE LA CINQUANTAINE CHEZ L'HOMME, est un bilan de vie et parfois même une remise en cause profonde de son mode de vie. Il a des difficultés à établir une priorité dans ses valeurs. Lorsqu'il décide de prendre un coach, l'homme de 50 ans prend la décision de changer et de se reprendre en main. Il attend souvent des choses précises de son entraînement.

ÉVELYNE FRUGIER

Directrice EF : personal training et formation (Cannes, PACA), responsable du projet senior FFGym, cadre technique fédéral, codirectrice Eurothemix Academy, directrice pédagogique et technique Z'Fitness.

Prendre conscience qu'il n'a plus 20 ans

L'homme de 50 ans présente toujours bien. Son âge n'est pas un handicap, sa situation professionnelle lui permet d'avoir une assurance et une reconnaissance. Du coup, il pense qu'il va pouvoir reprendre le sport. Il sait qu'il n'est pas en forme mais il n'a pas pris conscience qu'il a vieilli et qu'il ne retrouvera jamais plus ses performances d'antan ! C'est un vrai travail de COACHING pour que l'homme de 50 ans puisse prendre conscience qu'il a vieilli car, dans la plupart des cas, il a pratiqué un sport en étant plus jeune, puis il a arrêté, gardant en souvenir ses « exploits » d'avant. Il pense alors qu'il va pouvoir reprendre rapidement son sport préféré !

Risques d'une reprise trop intense et trop rapide

Le COACH conseille son client sur les activités à faire et surtout à ne pas faire, comme reprendre la course à pied ou son sport favori dès le début de l'entraînement.

CARDIO-VASCULAIRE :

Avant d'entraîner son client de manière intense, le COACH doit lui faire prendre rendez-vous chez un cardiologue afin de faire un bilan complet. En attendant le bilan cardiologique, le COACH utilise un cardiofréquencemètre pour rester sur une zone d'intensité faible à modérée.
Car à 50 ans, l'infarctus du myocarde, l'hypertension artérielle, l'athérosclérose, les maladies veineuses, sont les principaux facteurs de mortalité, bien plus que le cancer ou les accidents de la circulation.
En France, chaque année, plus de 1 000 décès sur les terrains, touchent des sportifs de 40 ans et plus : squash, tennis, mais aussi sports collectifs, courses sur routes.

TENDINEUX :

Quand l'homme de 50 ans se remet au jogging avec un surpoids et un arrêt d'activité de plus de dix ans, les tendinopathies, apanages du sportif de compétition, sont fréquemment retrouvées. Elles sont liées aux efforts intensifs et au vieillissement des fibres tendineuses, elles sont aussi favorisées par les sols durs ou synthétiques, ou par du matériel inadapté (chaussures). Il faut toujours redouter la rupture du tendon d'Achille.

MUSCULAIRE :

Les accidents musculaires surviennent fréquemment chez le sportif après 50 ans. Ils touchent les muscles poly-articulaires du membre inférieur : jumeau interne, droit antérieur, couturier et ischio-jambiers.

Connaître ses attentes

Pas besoin de lui poser la question, l'homme de 50 ans s'adresse à un coach avec une demande précise. Il sait ce qu'il veut ! Et souvent, il a déjà une idée de l'entraînement qu'il veut réaliser.
L'homme de 50 ans veut perdre sa graisse abdominale et retrouver sa musculature.

Avoir des valeurs objectives

Lors du bilan initial, les données anthropométriques (tour de taille, de poitrine, éventuellement de cuisses), les prises de performance (VO2max par le cardiologue), la composition corporelle (pourcentages de graisse corporelle, graisse viscérale, pourcentages ou masse musculaire) sont des incontournables pour pouvoir montrer au client son évolution grâce à l'entraînement. De même, durant son entraînement, l'homme de 50 ans est toujours intéressé et très attentif aux performances chiffrées qu'il produit. Prenez note, ce seront des preuves irréfutables des effets de votre entraînement ! ■

KEM votre CAPITAL Marketing!

+ de **6 ans** d'expertise
+ de **60 clubs de sport** en France
+ de **trésorerie** pour les clubs
+ de **3 packs** adaptés à vos besoins
+ aucun **frais à avancer**
» résultats **garantis** dès la 1ère semaine

KEM

Partenaire officiel
du congrès
LE FITNESS 2.0

19 & 20 Juin 2014
à Aix en Provence

FITNESS CHALLENGES

contact : 06.27.43.42.50
www.kem-sys.com

Vous désirez vous lancer ?
LAISSEZ TOMBER ou...

DANS CET ARTICLE, VOUS ALLEZ COMPRENDRE pourquoi beaucoup de professionnels échouent quand ils désirent se lancer dans le monde de l'entreprenariat. De petites choses soigneusement étudiées peuvent pourtant vous permettre de faire toute la différence.

ANDY POIRON

Il est le fondateur du concept a.way, un centre d'entraînement innovant pour les athlètes. Formateur et consultant dans le domaine du fitness et du personal training, et acteur depuis plus de 12 ans dans l'industrie du fitness, il est l'auteur du livre *La Vente en 59 conseils*.

Le coach des coaches
www.andypoiron.com
www.a-way.fr

DANS LE DERNIER NUMÉRO, JE VOUS AI PARLÉ D'ESPRIT D'INITIATIVE. Les freins et les peurs que nous rencontrons en tant qu'entrepreneur, sont une étape logique à toute création (petite ou grande idée). Les solutions que j'expose ici sont une excellente opportunité pour démarrer. J'ai démarré **a.way** en suivant scrupuleusement les conseils que je vais vous donner. Néanmoins, la vie entrepreneuriale ne s'arrête pas à ces quelques idées, je dirais même qu'elle commence juste…
Le problème aujourd'hui, c'est que la plupart démarrent leur projet pour de mauvaises raisons. Il ne suffit pas d'être un technicien hors pair pour développer une entreprise. Comprenez ici qu'il ne suffit pas de pousser 200 kg au squat ou d'être champion du monde d'une discipline pour avoir du succès. Cette situation serait bien trop facile ! La plupart des échecs sont plutôt liés à un manque de connaissances dans l'un de ces trois domaines : **la finance, le marketing et/ou le management.**

De nombreux coaches sportifs et directeurs de clubs que je rencontre, font un travail considérable pour leur entreprise. Néanmoins, ils n'en retirent pas suffisamment de bénéfices à la fin du mois par rapport, notamment, à leur investissement en temps et en argent. La faute souvent à un **manque de priorités** dans leur business.

Ce désir brûlant de créer une entreprise est souvent corrélé à de mauvaises raisons :
- marre d'être salarié ;
- marre de travailler pour quelqu'un ;
- marre de ne pas être valorisé à sa juste valeur ;
- marre de ne pas gagner un salaire plus élevé ;
- marre de cette vie monotone…

Bref, tout est prétexte pour se trouver des raisons de changer. Celles-ci sont importantes (j'y étais confronté à une époque), mais elles ne constituent pas une raison valable pour le monde de l'entreprenariat.

Ce que je souhaite vous faire comprendre, c'est que les mots ENTREPRISE et PASSION ne sont pas synonymes. Pour réussir, vous avez besoin d'une méthode simple, clés en main, pour pouvoir démarrer rapidement votre idée ou votre projet. **L'art de toujours se remettre en question, et d'être dans une quête perpétuelle de savoir, est l'une des clés du succès.**

Il y a plus d'une dizaine d'années, j'étais peut-être dans le même cas que vous. Sportif, jeune, je croyais qu'avec une bonne dose de courage, un goût prononcé pour l'aventure et le challenge, j'allais déplacer des montagnes et créer rapidement mon centre de fitness. Résultat : je me suis planté sur toute la ligne ! Quand j'ai commencé à me documenter sur ce que sous-entendait la création d'entreprise, j'ai paniqué, puis je me suis rendu à l'évidence : **je ne savais strictement rien du monde qui m'entourait et, surtout, je n'avais pas toutes les armes pour combattre !**
Ce jour-là, j'ai acheté mon premier livre sur le marketing (*Marketing Management*). Aujourd'hui encore, je dévore tout ce qui est en rapport avec le monde de l'entreprise. Les *success stories* des grands entrepreneurs (Steve Jobs, Richard Branson, Howard Schultz, Jeff Bezos…) m'ont permis de découvrir une chose frappante : **ceux qui réussissent ne sont pas ceux qui en savent le plus mais ceux qui veulent en apprendre davantage !**

Les concepts que j'utilise dans mon centre **a.way** et que je partage avec certains professionnels qui me font confiance, sont basés sur ce que

j'appelle **l'apprentissage par l'erreur et la systématisation**. En effet, si vous voulez développer de manière exponentielle votre entreprise, **vous devez tester des choses, faire des erreurs et ensuite repenser le concept pour l'automatiser afin de vous consacrer sur une autre facette de votre entreprise**. Si vous ignorez cette possibilité, votre projet est voué à l'échec. Ne paniquez pas, je vous explique de suite…

Que vous soyez instructeur fitness ou Pilates, professeur sur plateau cardio/musculation, coach sportif ou préparateur physique, vous êtes **TOUS des techniciens**. Vous comprenez mieux que personne le monde du sport, du fitness et de l'entraînement. Vous connaissez vos clients, leurs attentes, leurs besoins, leurs inquiétudes et leurs plaisirs car vous êtes à leur écoute chaque jour. Vous êtes les garants de toute entreprise commerciale. Tout ceci est une grande chance pour vous ! **Connaître son marché est important et être bon dans ce que vous faites est un bon début mais ce n'est pas suffisant !**
Aider les gens à atteindre leur objectif physique est la mission que nous avons chaque jour en tant que professionnel du sport. La grande erreur que l'on pourrait justement commettre est : **si je comprends bien mon métier alors je comprends le monde de l'entreprise**. C'est ici que 95 % des professionnels font une erreur. **Gérer une entreprise et faire faire du sport aux gens, sont deux choses totalement DIFFÉRENTES**.

En devenant entrepreneur, vous endossez trois rôles différents :
- technicien ;
- manager ;
- entrepreneur.

C'est ce que je nomme le cercle vertueux/vicieux du chef d'entreprise. Chaque rôle a son importance et non des moindres. Chacun est complémentaire de l'autre et il est important de ne pas se laisser submerger par l'une ou l'autre de ces facettes. L'art est dans le juste milieu. Lorsque l'on démarre un projet quel qu'il soit, ces trois profils se chevauchent, s'aident et s'entre-tuent… Il est donc primordial d'en prendre conscience afin de ne pas être surpris par votre prise de décision.

Grâce à mon expérience de 15 ans dans le monde du fitness et le développement de ma marque **a.way**, j'ai découvert des principes immuables qui peuvent être **intéressants** si vous voulez démarrer **un projet**. J'explique tout dans mon programme **PROJET6** et je souhaite partager avec vous les grandes lignes.

J'ai développé une méthode que j'ai nommée les 3V3P. Elle se base sur 6 principes :
- la vision ;
- la valeur ;
- la viabilité financière ;
- le positionnement ;
- la planification ;
- les premiers pas.

Ma méthode 3V3P

Voyons, à présent, ce que j'ai découvert depuis que je développe mon centre d'entraînement **a.way**.

I. Sachez donner du SENS à tout ce que vous faites !

Ceci est valable autant pour votre vie professionnelle que pour votre vie privée. Pour vous accomplir personnellement, vous devez réaliser vos rêves. Voici ce que je vous conseille :
1_Déterminez vos rêves.
2_Fixez-vous des objectifs.
3_Atteignez-les par l'action.

II. Apportez énormément de VALEUR à votre service !

Voici vos priorités pour développer votre valeur auprès de vos clients :
1_Partagez des informations pertinentes de manière à les éduquer.
2_Élargissez votre influence en devenant LE spécialiste.
3_Apportez-leur des résultats !

III. Concentrez-vous sur votre marge !

Commencer petit et voir grand est le meilleur moyen de réussir. Il ne s'agit pas de compter les répétitions pour avoir du succès mais bien de compter **les chiffres**. Pilotez votre entreprise en ayant constamment un œil sur vos chiffres. **La rentabilité viendra avant tout de votre capacité à rendre votre entreprise viable financièrement**.

IV. Positionnez-vous et devenez remarquable !

Le marketing classique n'est surtout pas une solution à adopter pour vous car elle n'apporte pas suffisamment de lisibilité sur votre concept et, en plus, elle est hors de prix.
Mes idées :
1_Prenez des risques en surprenant.
2_Osez, même si tout le monde vous en dissuade.
3_Cassez les codes au risque de ne pas plaire à tout le monde.

V. Suivez un plan au risque de voir votre entreprise s'écrouler !

Il ne vous viendrait pas à l'esprit de réaliser des exercices, ou votre coaching, sans les avoir testés ou étudiés avant. Il en est de même quand nous pilotons une entreprise. Ne pas avoir un plan stratégique est le meilleur moyen de se planter. Une idée simple, mais redoutable, est de se concentrer sur la construction d'un modèle économique.

VI. Lancez votre entreprise sur les chapeaux de roue !

Tout est prêt, vous n'avez plus qu'à ouvrir vos portes. Les premiers mois sont primordiaux et **décisifs** pour votre futur. Plus vous perdez du temps à l'allumage, plus il sera difficile de **refaire votre retard**. Autant mettre tous les atouts de votre côté. Trois choses indispensables pour vous :
1_Utilisez le bouche-à-oreille. Demandez à vos premiers clients, ils seront fiers de vous aider !
2_Créez immédiatement votre blog et commencez à parler de votre passion !
3_Faites la promotion de votre page Facebook. Partagez tout ce que vous faites au sein de votre entreprise… ■

Pour en savoir plus :
Le coach des coaches_ **www.andypoiron.com**
ou envoyez un e-mail : **jemelance@a-way.fr**

Cap sur le Spa

› Situation géographique :

60 minutes de Montpellier ou de Nîmes, 30 minutes d'Anduze et 40 minutes du Pont du Gard et d'Uzès.

Plus d'informations sur :

www.nordiquefrance.com

www.cabane-spa-dans-les-arbres.com

Nordique France s'installe… au paradis !

NICHÉ DANS UN PETIT COIN DE NATURE EXCEPTIONNEL, au cœur des Cévennes, ce lieu est unique… Une vue à couper le souffle et un accueil haut de gamme pour des prestations qui le sont toutes autant. Que diriez-vous de vous installer le temps d'un week-end dans les arbres pour en profiter ?

THOMAS PONTIROLI

C'est dans ce contexte féerique que Nordique France a relevé le défi d'installer un sauna et un Spa entre les branches. Un chantier hors du commun qui nous a « hissés » encore plus vers le haut !
Se plonger dans l'eau chaude et relaxante d'un Spa tout en admirant les collines environnantes… S'installer au creux d'un arbre magnifique pour bénéficier de la chaleur enveloppante d'un sauna… Est-il possible de rêver mieux ?
Nordique France prouve une nouvelle fois, grâce à son expérience et son savoir-faire, que le bien-être peut se retrouver partout !
La cabane du FANABREGUE est un havre de paix où tout est mis en œuvre pour vous accueillir et faire de votre séjour une étape inoubliable. Orientée plein sud sur le premier contrefort des Cévennes Gardoises, la cabane est implantée dans une nature intacte constituée essentiellement de châtaigniers et de chênes. Grâce à sa passerelle, l'accès est facilité. Prenez de la hauteur et bénéficiez d'un panorama illimité sur les vallons verdoyants environnants !

Le confort est de rigueur :

Votre chambre de 47 m² est équipée d'un lit king size, d'un espace salon avec télé grand écran 3D, d'une connexion Wi-Fi, d'une salle d'eau avec douche à l'italienne et de toilettes séparées.
Une terrasse de 41 m² avec salon d'extérieur et deux chaises longues, accueille le Spa massant luminothérapie encastré dans le sol. Votre intimité est totale et la vue époustouflante.
Le sauna, situé dans une seconde cabane, est accessible directement depuis la vôtre. ■

Heubozen™ Fitness

Strong for Life

Vélo X-Pad
1670€ H.T

Elliptique X-Pad
2500€ H.T

INNOVATION

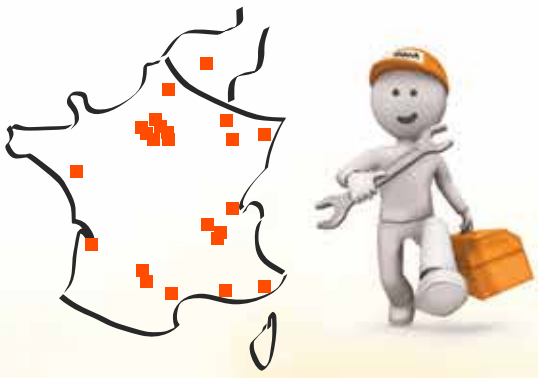
Climber X-Pad
2380€ H.T

Tous les produits de cardio training Heubozen (sauf tapis de course) sont à énergie autogénérée, c'est-à-dire qu'ils ont un impact énergétique (hors fabrication et acheminement) nul. C'est l'utilisateur qui produit l'énergie nécessaire au bon fonctionnement de l'appareil (résistance, fonctionnement des consoles…).

GARANTIE À VIE
Structure

+

GARANTIE 2 ANS
Pièces et main d'oeuvre



UNIQUE :
Un réseau de **23 centres SAV**

Pour commander :
heubozen.fr/contact
Tél : 04 76 07 38 03

www.heubozen.fr

Netquattro Sports 6 rue Jean Arnaud ZAC de Champfeuillet 38500 Voiron - Siret : 423 810 324 000 24

FITNESS CHALLENGES FORMATIONS

IL N'Y A RIEN DE PLUS MONOTONE QU'UN CLUB DE FITNESS QUI RESSEMBLE À UN AUTRE CLUB DE FITNESS AUJOURD'HUI... Même plateau cardio-training, même équipement de musculation et même planning avec les mêmes noms de cours ! Faites de la formation de vos équipes un réel atout pour les fidéliser, perfectionner vos relations clients et créer un véritable avantage concurrentiel.

Retrouvez chaque bimestre une sélection de formations indispensables aux clubs de fitness.
Que vous soyez manager de club, commercial ou encore coach et instructeur nous avons la formation qu'il vous faut... Plus vous serez formé, plus vos équipes seront performantes et plus votre club se distinguera de la concurrence...

PLANNING DES FORMATIONS

INSTRUCTEURS ET PERSONAL TRAINERS	VILLES	DATES
Perfectionnement pour les vrais personal trainers	Paris	03.05
Pilates matwork niveau 2	Paris	17-18.05 & 24-25.05
Le Swissball training	Paris	19.04
L'entraînement fonctionnel sur ballon...	Paris	12 & 27.04
Coach senior : biologie du vieillissement et pathologies	Paris	03-04.05

MANAGERS ET COMMERCIALES	VILLES	DATES
La vente d'un abonnement fitness !	Paris	15.05
Mieux communiquer, mieux vendre...	Paris	04.06
Dynamisez votre club et votre business avec les réseaux sociaux	Paris	12.04 & 10.05
Mieux communiquer, mieux manager...	Paris	15.04

Pour plus d'informations : **www.fitness-challenges.com**

FINANCEMENT

100 % de votre formation peut être remboursée ou prise en charge par votre OPCA !

RENSEIGNEZ-VOUS VITE AU
04 84 25 12 19

TÉMOIGNAGES

"Rien ne vaut une immersion totale pour faire le bilan de ses connaissances et de ses lacunes en techniques de ventes… Cette journée a permis à mes commerciaux de faire le tri dans leurs argumentaires pour gagner en efficacité et en sincérité !"
Pascal - Lyon

"La formation «Mieux communiquer, mieux vendre» est entre le commercial pur et le développement personnel… Un bel atout aujourd'hui pour améliorer ma confiance en moi."
Nicolas - Grenoble

"Je n'y connaissais rien en réseaux sociaux et j'étais loin d'imaginer la valeur ajoutée que cela pouvait apporter à mon club ! Très bonne découverte et très bonne formation de Fred Hoffman."
Christophe - Paris

30 min Forme EXPRESS

7J / 7 – 6H / 23H

Changez de club, passez au low cost !

19,90 €

Managers, saisissez l'opportunité d'un concept sport low cost

100% AUTOMATIQUE
100% TRANQUILLE
100% RENTABLE
100% PLAISIR
100% LIBRE

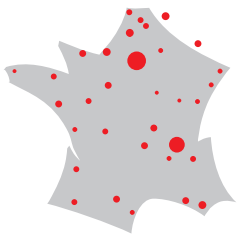
Photos D.R. non contractuelles

création à partir de 60 K€ *d'apport*
De 300 à 1000 m²

FORMATION GRATUITE

- *Pôle marketing, logiciel de gestion, process de management, centrale d'achat, formation continue, réunions régionales*
- *Libre accès 7J/7, 6h-23h, 365 jours/an*
- *Programmes Express Homme et Femme en seulement 30 min*
- *Entraînement hommes et femmes séparé sur le circuit express*
- *Espaces high-tech cardio-training et musculation*
- *1000 à 3000 cours collectifs/mois en vidéo*
- *Départ des cours chaque 1/2 heure*

Flashez ce code et rejoignez notre site



Groupe Forme Express Développement
100 H cours Lafayette F-69003 LYON
Tél. +33 (0)4 78 14 58 58
Fax +33 (0)4 78 14 58 50
Email : franchises@forme-express.fr
www.forme-express.fr

Commandez en ligne sur notre site :

fitservicesteam.com

fit team services

4 rue Frédéric Joliot Curie
93120 La Courneuve

Tél : 01 43 11 09 43
Fax : 01 48 37 91 13

contact@fitservicesteam.com

NOS FORMATEURS

CLAIRE TRÉVISANI

Diplômée de la Reims Management School, Claire a occupé avec succès pendant près de dix ans, différentes fonctions commerciales et managériales au sein du groupe Accor, division services aux entreprises, à Paris. Aguerrie aux techniques de vente et entraînée à manager dans un contexte d'entreprise en perpétuelle mutation, elle a souhaité mettre à profit son expérience en devenant consultante formatrice. Depuis cinq ans, elle intervient en formation continue en entreprise dans les domaines de la vente, du management et de la communication. Elle enseigne également le management à la faculté des métiers de Rennes, établissement créé conjointement par la CCI de Rennes Bretagne et la Chambre des métiers et de l'artisanat d'Ille-et-Vilaine.

STÉPHANIE DORION

Pendant dix ans, Stéphanie a acquis une expérience et des compétences dans les domaines du management, du commercial, de la formation et du recrutement notamment en tant que directrice des accueils et des ventes B to C de l'Aquaboulevard de Paris. Elle est spécialisée depuis trois ans dans l'ingénierie pédagogique, l'animation, la formation et le coaching.

FRED HOFFMAN

Auteur du livre *An Expert's Guide to Working Abroad in the International Fitness Industry*, directeur de Fitness Resources Consulting Services, consultant et Master Trainer pour le compte de sociétés telles que Reebok, TRX®, Bosu® et Gliding®, Fred Hoffman a formé des instructeurs dans près de 50 pays sur six continents. Auteur de nombreuses publications et membre du Conseil consultatif, il a été désigné IDEA Fitness Instructor 2007.

MOURAD BOUKHARI

Formateur et responsable des relations professionnelles pour le DEUST Métiers de la forme à la faculté des sciences du sport de Strasbourg. Personal trainer et préparateur physique titulaire du Brevet d'État et du DEUST Métiers de la forme, spécialisé dans l'entraînement fonctionnel. Formateur Bosu®, Swissball, etc., et dans le domaine de l'évaluation et du reconditionnement physique. Professeur au club de gym L'Eau Vive.

ÉVELYNE FRUGIER

Évelyne était volleyeuse professionnelle (équipe nationale suisse), championne de Suisse puis de France de gymnastique aérobic (5e mondiale, équipe de France). Parallèlement sa passion du sport l'a conduite à poursuivre des études orientées vers les activités physiques et la compréhension du corps en mouvement pour aller jusqu'à faire de la recherche (licence STAPS, maîtrise, DEA STAPS, trois ans de thèse sur la « Plasticité du système neuro-musculaire »). Aujourd'hui, formatrice, coach et préparateur physique (Erland Bétaré, champion d'Europe boxe WWBA, équipe de France de gymnastique aérobic durant huit ans, champions du monde), Évelyne a finalement ouvert un centre dédié à la santé par le mouvement et à la performance intelligente à Cannes.

PROGRAMMES ET PLANNING COMPLET DES FORMATIONS MANAGEMENT, COMMERCIALES, ET COACH & PT SUR :

fitness-challenges.com

N'HÉSITEZ PLUS ET RENSEIGNEZ-VOUS SUR :

formation@fitness-challenges.com

OU AU

04 84 25 12 19

Z Fitness

Vos cours en 1 clic !

NOUVEAUTÉ 2014
PACK VERSION ANGLAISE

Plus de **150 COURS VIDEOS**
à **votre disposition**
dans différentes **thématiques**

NOUVEAUX COURS 2014

EN EXCLUSIVITÉ pour Z'FITNESS

- > Afro Move
- > Taos respiratoires
- > Spécial Golden Age
- > Relaxation Bio-dynamique (www.ressource-attitude.fr)
- > Yog'n Move

UNIQUE EN FRANCE

VENTE, LOCATION PURE, LOCATION AVEC OPTION D'ACHAT

C'est vous qui décidez… Nous vous offrons le meilleur !

Haute Qualité - Sécurité Optimale - Convivialité - Efficacité

PILATES

ABDOMINAUX

CUISSES / FESSIERS

BODY SCULPT

BIKING

BOSU

DANSE LA TUNGA

Une équipe de Master Trainers (D.E.) de haut niveau accompagnée par notre Directrice Technique et Pédagogique EVELYNE FRUGIER, athlète REEBOK, formatrice internationale.

STEP

MARCHE

POST NATAL

CHIBALL

POWER YOGA

STRETCHING

POWER CLASS

Des tournages réguliers pour toujours apporter de la NOUVEAUTÉ, de la CRÉATIVITÉ, de la SUBTILITÉ au cœur de vos établissements.

3 niveaux de progression pour une pratique adaptée à tous.

www.zfitness.fr

infos@fitness.fr
Tél. : 06 18 54 08 46 - Chargé du développement
Tél. : 06 98 24 95 87 - Management général

SOLUTIONS

"J'ai créé le BoxMaster pour réunir le meilleur de la boxe et le meilleur du fitness et les combiner dans une seule machine performante."

Rai FAZIO - Boxeur, inventeur, entrepreneur et propriétaire de clubs de fitness

J'AI RÉALISÉ CET ENTRAÎNEMENT EN 27 MINUTES.
ET VOUS, QU'AVEZ-VOUS FAIT AUJOURD'HUI ?

BoxMaster

7 rounds, 7 périodes de récupération active, 27 minutes pour un entraînement complet. Le BoxMaster est le résultat parfait de l'innovation qui génère une rentabilité importante grâce aux programmes d'entraînement en petit groupe

Pour davantage de solutions, contactez-nous par téléphone : **04 92 92 81 34** ou par email : **contact@startrac.fr** ou scannez le QR-Code pour voir un groupe s'entraîner sur le BoxMaster®.

©2014 Star Trac. All rights reserved. Star Trac and the Star Trac logo are registered trademarks of Core Industries LLC. BoxMaster is a registered trade mark held by Fightmaster Pty Ltd COMPANY AUSTRALIA.

BOXMASTER® STAR TRAC®

Relationships. Solutions. Innovation.